

日本大田花卉运作模式研究^{***}

□田禹 邵培基 陶宗琮 [电子科技大学 成都 610054]

〔摘要〕 本文对位居世界第三、亚洲第一的日本大田花卉的运作模式作了分析研究,着重讨论了其运作模式中的营销模式、物流模式、客户关系模式及信息管理模式,同时对目前我国规模最大的昆明国际花卉拍卖交易中心作了分析,并就其进一步发展提出了相关建议。

〔关键词〕 花卉; 电子拍卖; 运作模式

〔中图分类号〕 F724.59 〔文献标识码〕 A 〔文章编号〕 1008-8105(2006)03-0034-05

引言

以电子交易方式进行花卉拍卖,是电子商务在专业市场的典型运用。此模式有利于降低交易成本和风险,实现花卉专业化、规模化、标准化生产。我国花卉拍卖市场在快步发展的同时,也遇到了很多问题。

我国花卉市场目前正处于传统市场与电子商务市场的过渡阶段,越来越多的学者对花卉拍卖给予了极大关注。利用 CNKI 数据库,以“花卉拍卖”为关键词,在 1999 年—2005 年范围内搜索,命中结果为 49 篇。从研究状况看,尚缺乏针对发达国家花卉拍卖市场运作模式方面的研究,本文对此作了重点讨论。大田花卉拍卖市场(以下简称大田花卉)是目前亚洲规模最大,运作最成熟的花卉拍卖市场,销售额仅次于居世界第三位的荷兰阿斯米尔拍卖市场、荷兰花卉拍卖市场。借鉴大田花卉运作模式的相关经验,有助于我国花卉拍卖市场合理规划,健康发展。

本文重点分析研究了大田花卉的运作模式,并对进一步发展我国规模最大的产地型花卉拍卖市场——昆明国际花卉拍卖交易中心提出了相关建议。

一、日本大田花卉现状

大田花卉成立于 1989 年 1 月,2001 年的总资产达到 2.88 亿美元。2003 年大田花卉交易金额约 2.

35 亿美元,在 73 个花卉拍卖市场中,市场占有率约为 5.6%^[1]。

目前大田花卉拥有世界上最先进的电子拍卖大厅、电子拍卖钟,拍卖市场内部建有地轨网,以及对温度、湿度有严格要求的地下恒温花房,高速自动分货设备等先进的电子自动化设备。

大田花卉所经营的花卉主要包括了切花、盆花、花苗、草坪和其他的草席和盆景等。因其提供了一个公正、正确、有效率的,并实现了稳定低廉的价格,丰富的商品种类,低成本的花卉流通,而成为日本花卉拍卖行业的领头人。

二、大田花卉运作模式研究

大田花卉采用电子拍卖这一现代化的运作模式,即以标准化为基础,以电子化手段的全开放、全透明的交易平台,交易信息完全公开,竞争机会均等,以公开竞价的方式,采用“降价式拍卖”,通过电子拍卖大钟将花卉产品转让给最高出价者,同时向入场谋利的双方,即花卉生产者与购买者,以拍卖交易总金额为依据向双方收取一定比例的手续费作为拍卖市场收入的主要来源,以保证拍卖市场的正常运行^[2]。下面笔者从大田花卉的营销模式、物流模式、客户关系模式、信息管理模式等方面对大田花卉的运作模式作进一步的分析。

(一)营销模式

* [收稿日期] 2005-12-01

** [作者简介] 田禹(1983—)女,在读硕士;邵培基(1946—)男,电子科技大学管理学院教授,博士生导师。

大田花卉目前的营销模式主要分为拍卖交易和预约交易两种。目前,大田花卉现场拍卖交易模式的每日交易金额约 147 万美元;网络预约交易模式销售的金额占大田花卉总交易额的 20%, 平均每天交易金额约 30 万美元^[3]。下面对这两种营销模式作具体分析:

1. 拍卖交易模式

(1) 流程分析: 拍卖交易的流程如图 1 所示。

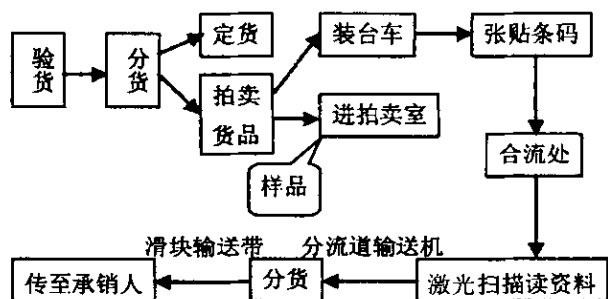


图 1 大田花卉拍卖交易流程

如图 1 所示:花卉和植物运达大田花卉拍卖场后,便被迅速传送到地下恒温花房里存放,该花房通过严格的温度、湿度的管理,将花卉和草坪保持在最好的状态,然后由质检师对每一批花卉和植物进行质量检验,将检验的结果写在装台车的发货单上等候拍卖,接着拍卖行给每一批花卉和植物分类编号,然后将已定货与拍卖货品分开,部分待拍卖的花卉作为样品,通过传送带由电脑控制进入拍卖大厅进行拍卖。

当鲜花样品通过传送带进入拍卖大厅后,拍卖助理将运货单上产品的所有信息打入电脑,从而显示在拍卖钟的钟面,并说明这批产品的名称、种植公司的名字、出售的最小限量以及花卉质检结果;接着开始拍卖,以钟的倒计时方式进行,拍卖钟的电子灯从 100 向 1 倒转,一旦买主看到有自己中意的价格数字,立即按下按钮便可立刻将拍卖钟停在那一数字上。谁将大钟停下,谁就在那一时刻成为买方并付给该种商品在那一时刻的最高价格^[4]。具体拍卖流程如图 2 所示:

花卉拍卖完成后,货品经输送带至合流处,以激光条码扫描器读取资料,并将货品送至各自分流道输送机进行分货,最后将货品最迅速最准确地分送到承销人手中。

(2) 优势分析

拍卖交易模式有利于提高花卉流通环节的运行效率。一方面拍卖交易模式可以提高交易效率,通过电子拍卖钟,完成一笔交易仅需 2—5 秒左右;另一方

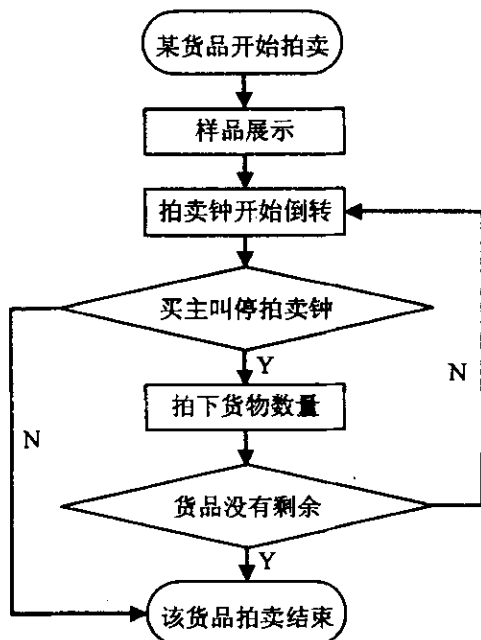


图 2 拍卖流程图

面可以提高物流效率,拍卖市场与产地直接挂钩,晚间集货,清晨拍卖,由于时间安排紧凑,各个环节衔接得好,拍卖成交的货物可以在 24 小时之内运抵目的地,与其它交易方式相比,大大缩短了货物的转运时间;

拍卖交易模式有利于降低交易成本和交易风险,形成公平、公开、公正的市场竞争环境。拍卖是公开的竞价成交,成交价基本取决于产品质量和市场的供求数量,有效保护了花卉生产商及承销商两方的利益。

拍卖交易模式有利于指导生产者及时调整品种结构,提高产品质量,并按需生产。大田花卉规定,由于质量问题或供大于求而拍卖不出去的产品,一律就地销毁。这种规定迫使生产者必须在选定品种、提高质量上下功夫,并按市场的需求安排生产。

拍卖交易模式具有很强的信息功能。拍卖市场具有统一、公开、集中的特点,成交协议公开形成,拍卖信息透明、开放,拍卖市场每天都会将当天的拍卖信息反馈到生产者和经营者会员手中,生产者和购买商可以通过拍卖市场了解到最新的行情。

2. 预约交易模式

(1) 定义: 预约交易模式是指通过事前交易(即在拍卖之前预约订购,花农有权力提供价格,市场会打电话随时与花农联系)、订购交易(即货到市场之前,根据最近价格动向,由市场替买卖双方交易)、预约协商交易(即提前一个月或半年等长时间预定)等方式来进行花卉买卖^[5]。

(2) 流程分析 : 花农于出货前 2 周在 2 日内将供货资料传真或发送 e-mail 至大田花卉市场 , 承销商可预先上网下单订货 , 其中订货价格的参考值为同货主同品质之前 3 次成交记录取的最高价格 $\times 1.03$ 。参加预约交易的承销商 , 将享有先取明细、预约明细及市场情报等信息服务 , 而货款则是每 15 日结账一次 , 货款直接从承销商设定的银行账户中扣款 , 如果账户余额不足 , 则停止相关交易。目前供应人手续费为 8.5% , 而承销商除了每月缴纳费用 250 美元外 , 每成交一件商品再另收 1 美元手续费^[6]。

(3) 优势分析 : 随着花卉市场的发展 , 花卉量贩店的增加 , 拍卖交易模式的一些弊端逐渐显现 , 例如 : 必须看到货以后才能购买 , 难于在事前进行计划 , 也不能对今后作出规划 , 而且从拍卖市场购花花费的时间比较长等。而网络预约交易可以在事前进行计划 , 并进一步提高效率 , 节省成本 , 可以做到物流和商流的完全分离 , 弥补了拍卖交易的不足 , 成为拍卖交易的有效补充模式 , 同时也是花卉拍卖市场维持竞争力的一种策略与未来发展趋势。

(二) 物流模式

花卉是一种鲜活易腐产品 , 不耐储藏和运输 , 花卉的流通和交易所用的时间越长 , 耗损就越高 , 价值也就越低 ; 反之 , 流通和交易的时间越短 , 价值就越高。这就需要在流通过程中做到环节少、运行快、效率高、损失小。笔者根据大田花卉官方网站提供的网络逻辑结构图 , 将大田花卉的物流环节作了归纳整理 , 如图 3 所示。

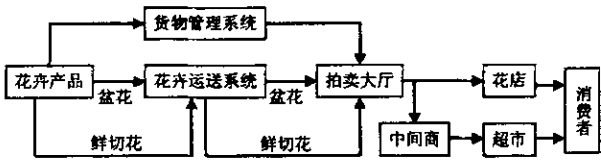


图 3 大田花卉物流模式

大田花卉为了减少花卉流通中的环节 , 提高流通的效率 , 降低流通时间带来的损失 , 主要采取了以下策略 : 1) 通过地轨配合台车进行跨楼层运送 , 以减少搬运过程损毁 , 避免重复往返及人员体力耗费与折损 , 充分利用有限空间立体交错以快速、正确的方式将货品分送至承销人手中。2) 通过中央即时自动分货监控系统 , 除可节省搬运货品的人力外 , 对花卉品质的确保和分货效率提升均有显著效果。3) 采用移动式设计 , 有利于作业制度及现场运作变更需求的适时调整 , 以适应大环境的变换以及流通效率的提高。

大田花卉管理者认为信息汇集与传送如同鲜度一样重要 , 是花卉企业物流不可或缺的工作。因此使

用最先进的电脑控制拍卖网路 , 将生产者与消费者连接 , 以创造出高效率的物资流通网。

(三) 客户关系模式

大田花卉通过会员管理制使种植者、批发商之间相互结为一个有机整体。花店业者或批发商可通过承销人申请会员方式 , 直接在网络上下单 , 而承销人则可享受减免管理费及向其会员抽成的优惠。拍卖市场通过董事会的形式进行管理 , 管理费从买卖双方的交易额中提取 , 年终扣除市场的开支 , 剩余部分按会员提供的货物比例进行分红。此模式将拍卖市场与卖方的利益紧紧联系在一起 , 使拍卖市场在花卉流通中发挥了主渠道作用。

大田花卉为会员提供完整的社会化服务体系 , 例如工商、出入境检疫、海关、金融、邮政、通讯、质检等部门统一进场办公 , 为会员提供“一条龙”服务 ; 每周向会员发布拍卖市场的花卉信息 , 并重点突出新的品种以及最适合消费者的价位^[7]。

大田花卉的相关负责人与巴黎的时尚顾问为种植者召开时尚信息研究会 , 讨论未来季节流行的色彩和时装 , 然后大田花卉用这些信息去引导种植者栽培某些多样性植物 , 以符合流行趋势 , 使会员能掌握市场的动向。

(四) 信息管理模式

大田花卉结合自己的实际开发了 OLIVE 信息系统 , 此系统是集花卉拍卖交易、快速物流管理、生产和服务相配套的现代化大型交易系统。

OLIVE 主要核心功能包括 : 基础信息管理 , 购买商管理 , 种植商管理 , 拍卖信息系统管理 , 拍卖前后物流信息管理 , 结算中心管理 , 拍卖信息查询 , 外网查询和信息发布等。大田花卉信息管理模式以信息为核心 , 管理为主线 , 构造合理 , 方式灵活。同时 , 大田花卉为适应市场变化 , 不断更新系统功能 , 率先增加网络投标、价格自动优惠等功能 , 有效提高了市场竞争力。

三、我国昆明国际花卉拍卖交易中心现状及运作模式分析

昆明国际花卉拍卖交易中心(Kunming International Floriculture Auction , KIFA) 是由云南省政府、昆明市政府、呈贡县政府、荷兰阿斯米尔花卉拍卖市场和有关企业共同组建的中外合资企业 , 并以荷兰阿斯米尔花卉拍卖市场为蓝本来进行运作的。公司一期投资 1.25 亿元 , 拥有 3 个电子拍卖大钟 , 300 多个交易

席位,日拍卖量 200 万枝鲜切花,是中国目前最大的产地型花卉拍卖中心^[8]。

KIFA 可以概括为以“农户+品牌”、“公司+品牌+农户”的经营运作模式^[9]。具体表现为以公司为龙头,进行科研开发和市场开拓,花农按合同要求做好生产,实现花卉的统一生产、统一经销,最后进行利润分成。我国农业生产具有一定特殊情况,一方面农民拥有大片土地的使用权和耕作权但缺少市场经济所要求的资金和销售渠道,另一方面,农业公司拥有良好的市场运作体系和充裕的发展资金却缺乏必要的劳动力和土地^[10]。KIFA 模式使得花卉生产与销售之间的矛盾得以解决,取得了很好的市场效果,有利于促进我国花卉市场向产业化、规范化发展。

KIFA 整体的运作模式发展良好,但在具体的运作中有以下问题:

一是营销模式较为单一,主要为现场拍卖交易模式,目前尚未发展预约交易模式、在线交易模式等补充交易模式,因此顾客目前仍需看到货物后才能购买,难以在事前进行计划。

二是在物流模式方面,KIFA 以荷兰阿斯米尔花卉拍卖市场为蓝本,较之传统的手交易模式,大大减少了花卉流通环节,但是仍需结合自身的特点,进一步提高物流效率。

三是在客户关系模式方面,KIFA 借鉴阿斯米尔等发达花卉拍卖市场的经验,采用会员制管理模式,并采取相应措施在拍卖市场中建立社会化服务体系,但是目前仍处于发展阶段,服务体系和服务质量都有待提高。

四是信息管理模式方面,KIFA 与清华紫光合作开发了花卉拍卖综合业务数据处理平台,KIFA 通过应用该系统迅速实现了整个交易系统的全面电子化。该平台提供了一个实时交易管理系统和信息分析系统,尽管此系统功能强大,但在在线交易等方面还需要进一步补充和改进。

四、进一步发展昆明国际花卉交易中心的建议

如何抓住机会,避免威胁,发展优势,弥补劣势成为 KIFA 乃至我国所有新兴花卉拍卖市场在发展过程中需要解决的问题。任何国家的花卉拍卖都要经历一个由低到高的发展历程,因此大田花卉对我国花卉拍卖市场的发展具有很好的借鉴作用。笔者从运作模式角度提出以下建议:

(一)扩大“公司+农户”的经营模式

从云南花卉生产方面看,“公司+农户”的方式取得了良好效果,这种以公司为龙头进行科研开发和市场开拓,花农按合同要求做好生产的方式,极大促进了花卉产业的发展。借鉴大田花卉营销模式,结合我国花卉业的特殊情况,扩大“公司+农户”的生产经营模式,大力推进“公司+品牌+农户”模式,进一步促进农民增收和产业规模化,增强 KIFA 竞争力。

(二)拓展交易模式

大田花卉采用实时拍卖交易与预约交易结合的方式,有效避免了实时拍卖交易日益显现的弊端;建议 KIFA 在稳步发展实时拍卖交易的同时,根据自身的特殊情况,发展一些针对大型农业公司的预约交易业务,适时扩展交易模式,逐步实现和完善在线交易等,建立与国际接轨的规范化营销网络。

(三)进一步减少物流环节

大田花卉为减少流通环节所采取的跨楼层运送,自动分货监测系统,移动式展柜等都值得 KIFA 借鉴,KIFA 可结合自己实际情况进行进一步的研发、创新,以减少花卉流通中的环节,提高流通的效率,降低流通时间带来的损失,提高产品竞争力。

(四)进一步完善社会化服务体系

大田花卉具备完善成熟的社会化服务体系,不仅为顾客提供各种周到的售后服务,还在售前指导、培训花卉生产者,并积极引导花卉消费潮流,KIFA 可借鉴大田花卉的经验,积极完善各种服务,以提升 KIFA 社会形象以及品牌知名度。

(五)进一步扩充信息系统功能

大田花卉具有较强的研发能力,不断更新 OLIVE 系统,根据市场变化,积极拓展 OLIVE 功能,如最近新增加的网络投标、价格自动优惠功能等。KIFA 应借鉴大田花卉的经验,增加科研投入,积极扩充信息系统功能,以增强其市场竞争力。

五、结束语

我国的花卉专业市场正由传统交易模式向着电子商务交易模式转变。在花卉行业采用拍卖交易模式,不仅使参加交易的买卖双方受益,而且给花卉的最终消费者带来好处,对规范流通和整个花卉产业都具有重大意义。本文重点分析的日本大田花卉电子商务运作模式可以给我国花卉市场的稳步转型,我国新兴花卉拍卖市场的健康发展以很好的借鉴与启发。

参考文献

- [1] 刘英杰. 大田花卉外销拼质拼品种、抢鲜抢时效[J]. 台湾经济月刊, 2002 (3): 35.
- [2] 韩冀东. 网上拍卖[M]. 北京: 人民邮电出版社, 2004. 9.
- [3] Ota Floriculture Auction. A Leader in Floriculture[EB/OL]. http://www.otakaki.co.jp/language/Ota_Eng.htm#Leader, 2005-06-08
- [4] 朱留华. 花卉拍卖市场的发展历程及其特点[J]. 世界农业, 2003 (287): 31-33.
- [5] 云南省花卉产业联合会. 日本花卉产业电子商务发展概况[EB/OL]. <http://www.yunnan-flower.org.cn/info/4091-1.htm>
- [6] HISHINUMA E, UJIFUKU S. Internet trading system for wholesale flower markets[J]. JFE TECHNICAL REPORT, 2004, (3): 55-58
- [7] FENTON L. One Step Ahead[EB/OL]. <http://www.floricultureintl.com/archive/articles/255.asp>
- [8] 昆明国际花卉拍卖交易中心有限公司. 公司简介[EB/OL]. <http://www.kifa.net.cn/about.aspx?COLID=103>
- [9] 赵璟. 昆明国际花卉拍卖交易中心经营模式初探[J]. 林业经济问题, 2003 23(4): 20-24.
- [10] 董艳梅. 加入 WTO 后对云南传统产业和新兴产业发展的设想[J]. 经济信息咨询, 2002 (4): 22-24.

Research on the Operational Mode of Japan OTA Floriculture Auction Market

TIAN Yu SHAO Pei - ji TAO Zong - cong

(Univ. of Elec. Sci. & Tech. of China Chengdu 610054 China)

Abstract This paper emphasizes the analysis and investigation the operational mode of Japan Ota Floriculture Auction Market, which ranked in the third place globally and first place in Asia. Then, it deeply analyzes Kunming International Floriculture Auction Trading Center through investigating Japan Ota Floriculture Auction Market. Upon these inspirations, it finally provides the specific methods for improving the competitive ability of Kunming International Floriculture Auction Trading Center.

Key Words floriculture; electronic auction; operational mode

电子科技大学学报(社科版)投稿须知

1. 来稿必须具有创新性、学术性、科学性、准确性、规范性和可读性。
2. 稿件需提供相应软盘或由 E-mail 寄给本刊编辑部。
3. 凡本刊刊登的稿件将统一纳入《中国学术期刊(光盘版)》及有关数据库, 进入因特网(中国期刊网)提供信息服务。如果作者不同意将文章编入以上数据库, 请在来稿中注明或另投他刊。本刊所付稿酬已包含著作权及上网服务费, 不再另外付酬。
4. 本刊编辑部对来稿有权进行必要的编辑处理, 若作者不允许对内容作任何删减, 请在来稿中说明, 作者文责自负。
5. 本刊实行匿名审稿制度, 按照规范化的审稿程序, 聘请校内外同行专家进行客观的评审, 并根据审稿意见公平、公正地决定稿件的取舍。
6. 编辑部在 3 周内通知稿件处理情况, 3 个月后未接到用稿通知或电话通知, 作者可对稿件自行处理。请勿一稿多投。
7. 稿件一经录用, 不得擅自修改或变更作者署名; 一经发排, 不得再对稿件增加或删减实质内容。

·学报编辑部·

作者：[田禹](#)，[邵培基](#)，[陶宗琮](#)，[TIAN Yu](#)，[SHAO Pei-ji](#)，[TAO Zong-cong](#)
作者单位：[电子科技大学, 成都, 610054](#)
刊名：[电子科技大学学报（社会科学版）](#)
英文刊名：[JOURNAL OF UNIVERSITY OF ELECTRONIC SCIENCE AND TECHNOLOGY OF CHINA \(SOCIAL SCIENCES EDITION\)](#)
年，卷(期)：[2006, 8\(3\)](#)
被引用次数：[1次](#)

参考文献(10条)

1. [刘英杰](#) [大田花卉外销拼质拼品种、抢鲜抢时效](#) 2002(03)
2. [韩冀东](#) [网上拍卖](#) 2004
3. [Ota Floriculture Auction A Leader in Floriculture](#) 2005
4. [朱留华](#) [花卉拍卖市场的发展历程及其特点](#)[期刊论文]-[世界农业](#) 2003(287)
5. [云南省花卉产业联合会](#) [日本花卉产业电子商务发展概况](#)
6. [HISHINUMA EUJIFUKU S](#) [Internet trading system for wholesale flower markets](#) 2004(03)
7. [FENTON L](#) [One Step Ahead](#)
8. [昆明国际花卉拍卖交易中心有限公司](#) [公司简介](#)
9. [赵王景](#) [昆明国际花卉拍卖交易中心经营模式初探](#)[期刊论文]-[林业经济问题](#) 2003(04)
10. [董艳梅](#) [加入WTO后对云南传统产业和新兴产业发展的设想](#) 2002(04)

本文读者也读过(10条)

1. [康珉](#), [康世瀛](#) [抓住建立国际花卉拍卖市场之机发展云南现代大物流](#)[期刊论文]-[经济问题探索](#)2002(1)
2. [柏村哲德](#), [晓白](#) [日本的物流体系给中国企业的启示](#)[期刊论文]-[中国花卉园艺](#)2007(17)
3. [陆继亮](#), [杨松全](#) [“云花”物流体系雏形初显](#)[期刊论文]-[中国花卉园艺](#)2005(19)
4. [董玲](#) [对云南省花卉产业供应链结构的思考](#)[期刊论文]-[时代经贸（学术版）](#) 2008, 6(15)
5. [陆继亮](#) [完善的物流体系是花卉质量的保障——云花物流状况调查](#)[期刊论文]-[中国花卉园艺](#)2007(15)
6. [叶惠杰](#) [筑下三大平台支起云花产业——云南云花联合运销有限公司运营近况](#)[期刊论文]-[中国花卉园艺](#)2004(7)
7. [张焯杰](#), [郭志伟](#), [张金龙](#), [吴胜](#) [我国花卉产业市场体系建设探讨](#)[期刊论文]-[科技情报开发与经济](#)2003, 13(5)
8. [程世田](#), [韦国海](#), [高立宪](#) [现代花卉国际物流中检验检疫工作的几点思考](#)[期刊论文]-[检验检疫科学](#)2006, 16(z2)
9. [中日花卉界联手探讨产业营销发展](#)[期刊论文]-[农业工程技术·温室园艺](#)2009(11)
10. [柏村哲](#), [程士国](#) [详解日本花卉物流](#)[期刊论文]-[中国花卉园艺](#)2007(9)

引证文献(1条)

1. [郑宇鸣](#), [李淑斌](#), [刘振环](#) [花卉电子拍卖系统及其应用](#)[期刊论文]-[江西农业学报](#) 2011(5)

本文链接：http://d.wanfangdata.com.cn/Periodical_dzkjdxxb-shkx200603009.aspx