

# 臺灣成為亞太花卉拍賣中心？

羅竹平

2010年 5月

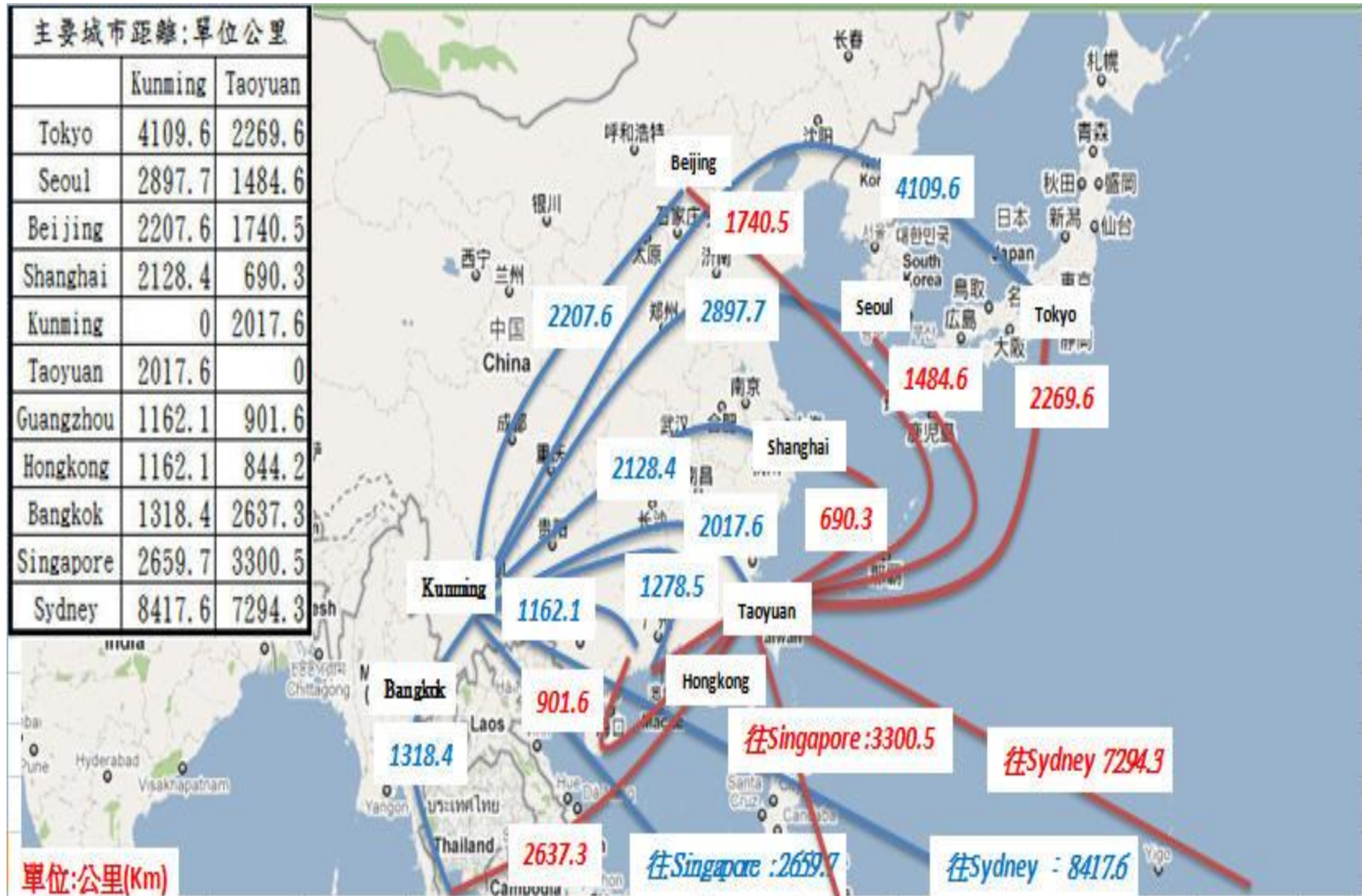
臺大農經系

助理教授

# 臺灣的獨特優勢

- 荷蘭300多年前就把臺灣經營成亞太轉運中心。
- ECFA 簽訂後，臺灣農產品比日韓更能打進中國市場。
- 臺灣位於亞太最富裕經濟體(東京、首爾、北京、上海、廣州、香港、新加坡、雪梨等)的中心位置。
- 臺灣人會說中、日、英語。
- 臺灣有足夠的農業腹地和農業人才，非東協諸國(包含香港、新加坡)所能比擬。
- 臺灣地處亞熱帶，比日韓有氣候和文化上的優勢。
- 臺灣比中國重視植物品種權。
- 臺灣有比中國更完善的信用交易機制。

# Advantages of Taiwan: Transportation



# 荷蘭FloraHolland的產銷機制

- FloraHolland是一合作社，約有會員6000名（會員必需是花卉種植者），所以FloraHolland的實際擁有者是荷蘭所有花農，而非經銷商、出口商或農會。
- 他們一起選擇董事會及決定政策；雇用專業經理人執行政策和管理，雇用專業經理人可分享利潤但不分享經營權。
- 所有花農股東承諾透過FloraHolland賣出他們所有的花卉及植物。
- 這家公司有二大通路：拍賣市場；另一個是FloraHolland Connect提供直接議價交易的仲介服務。
- 荷蘭的花農除了賣花所得之外，更有拍賣中心的股利收入。
- 最重要特色和競爭力所在：提供世界各地買主少量多樣、一次購足、品質保證的服務。
- 鮮花約9成是經過拍賣場拍賣出去，但盆花由於沒有保存的急迫性，只約5成是由拍賣場拍賣出去，另外5成是由批發議價的方式出售。
- 這種農企業組織架構，不僅見於花卉拍賣的FloraHolland, 也見於荷蘭蔬果行銷公司的 Greenary；也見於紐西蘭奇異果的Zespri。
- 臺灣如果真要扶植農企業，應該參考這種合作社的實際擁有經營權的農民而非農會和販運商的組織架構。

# FloraHolland的競爭力

- FloraHolland的三個關鍵部門

1. **FloraHolland Connect**: 利用他們強大完整的**種植者和買家資料庫**，幫花農在拍賣鐘開拍前，一早用好的批發價議價賣出去，剩下來的才送交拍賣市場。並提供無與匹敵**花卉運送、品保機制**，幫助種植者和買家之間交易，讓他們對於價格、數量、到達時間和遞運方法達成協議的過程中，**提供專業物流、金流、和資訊流的服務支援**。

2. **進口部門**: 滿足少量多樣、一次購足的需求。

3. **品質中心**: 品質是FloraHolland的第一優先！荷蘭花卉產品必須要先得到品質認證，達到拍賣市場起碼的品質標準，才能在FloraHolland拍賣市場上交易。此國家認證由發出，但臺灣尚未建立此種認證制度！



# 亞太花卉市場潛力

Country	東協+3	歐盟27國	東協	China	Japan	South Korea
Population	20億人	5億人	6億人	13億人	1.3億人	0.5億人
GDP	14兆美元	18兆美元	1.8兆美元	5.9兆美元	5.5兆美元	1兆美元

FloraHolland 的基本數據	
Per year	
營業額	40億歐元=1800億臺幣
花卉及植物 數量	120億單位
Per day	
營業額	1.6億歐元
花卉及植物 數量	4.8億單位

陳吉仲教授：國光石化年產值5000億，但要付出1000億以上的社會成本。

臺灣花卉島+拍賣中心則是綠色產業，主要嘉惠中南部民眾。

# 臺灣能成為花卉島嗎？

- 荷蘭農地的價格是臺灣農地價格的約3倍。
- 荷蘭最低工資是15歐元，換算後相當於每小時630元台幣，約是臺灣人工的6倍。
- 荷蘭溫室造價每坪約為48000元台幣，約是臺灣溫室造價的2~3倍。
- 台灣土地面積約3.6萬平方公里，其中農地約占0.88萬平方公里。而荷蘭國土總面積4.1萬平方公里，但因25%陸地面積低於海平面，其陸地面積3.1萬平方公里，與台灣相當，然而其農地約占1.95萬平方公里，比臺灣多一倍多。
- 臺灣休耕面積達廿四萬公頃，與稻作面積相當。
- 政府鼓勵休耕之後的廿五年間，休耕稻田累積約達兩百四十三點八萬公頃，相關產業的經濟損失粗估超過六百億元。
- 臺灣在農地腹地和成本上有巨大的優勢和潛力成為亞太花卉島。

# 昆明花卉拍賣交易中心(KIFA)

- KIFA 總投資額1千8百萬美元(不到6億臺幣)，有3個拍賣鐘，拍賣廳有300個席位。
- KIFA每日平均切花交易量為170萬枝，每日平均交易額為100萬人民幣，平均單價0.6人民幣，其中約80%為內需，供應中國國內70多個大中城市，約20%外銷到國外，7成銷到中國沿海城市。
- 斗南花市以批發議價為主，年交易量達30億枝(KIFA的6倍)，交易額達21億人民幣，平均單價0.7人民幣。
- 關鍵差異：昆明花卉是各級政府所有，但FloraHolland是全為花農所有！這種組織經營權上的差異深切影響到經營策略和資源分配，也影響到花農的忠誠度。
- 荷蘭FloraHolland打算讓昆明花卉拍賣中心 KIFA **breed to death** ！



# 昆明KIFA致命的缺點

- **花卉多樣性不足**：組織經營權上的缺陷始昆明花農對KIFA沒有忠誠度；他可運到隔壁的斗南花市出售，運費一樣。直接的衝擊是昆明KIFA因此**無法提供顧客多樣性花卉品種**，而這是任何花卉交易中心的致命傷。顧客得分頭購買、分別運輸、品質檢測，所累積的交易成本和時間很可觀。
- **經濟規模不足**：與斗南花市是競爭對手而非一體，這嚴重削弱其經濟規模。而Floriholland 在一個公司底下同時經營拍賣和批發。
- **花卉品質不佳**：由於溫室簡陋和小農個體戶，昆明KIFA目前只能提供中低品質的花卉。
- **交通不便**：昆明花卉有70%會由空運運輸，因為昆明對外陸運較不方便。而昆明身處中國內陸，距離北京、上海、東京、首爾等亞太主要經濟體過於遙遠。

# 國際級的亞太花卉交易中心

- 臺灣必須要先成為一花卉島，就近生產供應此花卉交易中心的各式各樣花卉。而這也是馬總統的政見！如果蓋了一個交易中心，臺灣卻還不是花卉生產基地，那這個中心會成為蚊子館！另一方面，如果沒有一個國際級的花卉交易中心，這個花卉島也種不起來！
- 開放大陸及東協+6等各產區之花卉進出口，以增加花卉多樣性，使臺灣成為高品質花卉的集散中心/轉運中心。
- 建議邀請FloraHolland在臺灣 joint venture 一個亞太花卉交易（auction and wholesale）中心。為了節省買賣雙方成本，FloraHolland轉介其亞太區客戶到臺灣交易，此中心不用擔心成為蚊子館。
- 開發應用太陽能的亞熱帶溫室技術（有別於荷蘭溫帶溫室技術），一方面為了能生產穩定、高品質的花卉，另一方面帶動溫室產業（如植物工廠）。

# 台積電和菲力普合作模式

- 台積電主要為政府出資輔佐成立(45%股份)，邀請臺朔等企業回饋性的出錢，但是委任專業行銷管理團隊(張忠謀)來經營。
- 最重要得是，修改稅則，說服荷蘭飛利浦也出資入股並提供技術支援和專利傘保護。臺灣迅速縮短學習曲線。
- 由於菲力普的技術合作和專利保護傘，台積電可立刻行銷全球。
- 在此之前，工研院已派遣種子團隊到美國RCA學習整套半導體技術。
- 臺灣因此成為全球半導體晶片代工中心。
- 半導體晶片代工中心將臺灣孕育成全球第二大晶片設計中心(家數僅次於美國矽谷)。

# 花卉交易中心合作模式

- 臺灣方面至少持半數以上的股份，但政府將所持股份以優惠價格釋出給花農，使得花農成為主要股東。聘專業經理人管理，分享紅利但不分享股權！
- 以前農業支援工業，現在請工業支援農業，出資回饋讓花農成為主要股東(6億臺幣對科技、金融業簡直像零頭)。
- 臺灣派種子團隊到FloraHolland學習整套花卉交易技術，以建立亞太花卉交易 (auction and wholesale) 中心。
- 臺灣同時引進花卉品種、種植技術，以期成為花卉島。
- 活化休耕地，花卉島+拍賣中心會創造高附加價值、高專業性農業工作機會。
- 臺灣農業產業升級和轉型：農企業化和專業管理化會吸引年輕人投入。這也是臺灣農業面對FTA的唯一出路。