

梁巧, 郭红东. 荷兰花卉拍卖合作社: 生存还是消失? [J]. 农林经济管理学报, 2014, 13(5):512-517.

荷兰花卉拍卖合作社: 生存还是消失?

梁巧 郭红东

(浙江大学 中国农村发展研究院/农村改革发展协同创新中心 浙江 杭州 310058)

摘要: 简要介绍了荷兰拍卖历史和拍卖合作社发展历程; 进而通过介绍 FloraHolland 花卉拍卖合作社的发展现状、内部治理机制及其在花卉交易所扮演的角色, 认识荷兰农产品拍卖合作社的发展历史和运行原理; 并进一步思考和探索拍卖合作社所具有的优势以及在新的市场环境中所面临的挑战; 最后讨论了在农户生产技术水平提高、采购商专业化程度增强和规模增大、消费者需求多样化等新的市场形势下, 拍卖合作社需要调整其治理机制、服务内容和市场战略以适应经济环境的变化。然而, 我们仍可以预见农产品拍卖合作社转变为营销合作社或退出市场的趋势。

关键词: 荷兰; 拍卖合作社; Flora Holland 花卉拍卖合作社

中图分类号: F321.42

文献标志码: A

文章编号: 2095-6924(2014)05-0512-06

Flower Auction Cooperatives in The Netherlands: Sustainable or Declining?

LIANG Qiao, GUO Hong-dong

(Collaborative Innovation Center for Rural Reform and Development/China Academy for Rural Development Zhejiang University, Hangzhou 310058, China)

Abstract: After a brief introduction of auction history and the development of auction cooperatives, the paper then conducted a case study of Flora Holland Flower Auction Cooperative. The status quo, governance mechanism and the role of the cooperative were demonstrated. The advantages and challenges faced by the auction cooperative under emerging market surroundings were discussed such as the advances in production technology, specialization and increasing scale of buyers and demand diversification of consumers. Auction cooperatives therefore need to adjust the governance, services and market strategies in order to adapt to changing environment. However, a trend of the auction cooperatives' declining or transformation towards marketing cooperatives is observed.

Key words: the Netherlands; auction cooperatives; Flora Holland Flower Auction

一、荷兰“拍卖”及拍卖合作社的发展历史

拍卖曾占据荷兰新鲜农产品交易市场长达 100 多年, 荷兰的农产品拍卖始于 19 世纪末, 最开始被

收稿日期: 2014-06-20 修回日期: 2014-07-18

基金项目: 国家自然科学基金项目(71333011、71373063)、浙江省自然科学基金项目(LQ14G030041)和浙江省社会科学基金项目(13JDQY01YB)

作者简介: 梁巧(1983—), 女, 讲师, 博士, 主要从事农业组织研究, E-mail: 0011702@zju.edu.cn; 郭红东, 男, 教授, 博士生导师, 主要从事农民专业合作社、农业产业化、农村金融、农民创业等研究, E-mail: guohongdong@zju.edu.cn。

应用在新鲜鱼类的买卖,继而在花卉和其他园艺产品中出现和快速发展,自1890年到1915年,120多家拍卖合作社建立起来^[1]。1934年荷兰颁布了第一部《拍卖法》,法律规定所有的新鲜农产品都只能通过拍卖市场进行交易,这一政策使得1945年荷兰的拍卖合作社数量达到162家,该数量是历史最高水平^[2]。荷兰当时的拍卖合作社大多数具有规模小和地域性强的特点。

二战以后拍卖市场的数量逐渐减少,主要原因是很多拍卖合作社进行合并以取得规模效应,尤其是1965年废除《拍卖法》,解除了关于新鲜农产品只能通过拍卖市场销售的禁令,拍卖合作社的数量更是大幅度减少^[3]。拍卖合作社规模的变大和数量的减少,一方面促进了买者之间的竞争,另一方面有利于买者在同一合作社完成所有交易,节省了与多个合作社交易的成本。尽管拍卖合作社的数量缩减,但其仍然是荷兰鲜销农产品尤其是温室蔬菜、水果和花卉交易的最主要方式,拍卖合作社在果蔬产品交易中所占的市场份额从1965年的100%降低到1995年的75%^[4]。

拍卖是一种适合于鲜销农产品市场中大量买者和大量卖者之间的有效交易方式,因为拍卖能够快速、高效地聚集信息和完成交易^[5]。然而,随着市场形势的变化,尤其是批发商和零售商规模的扩大和专业性水平的提高,这些具有规模小和地域性特点并仅提供拍卖场地和拍卖服务的拍卖合作社,已经无法满足农户对其他服务的需求,也无法满足大规模批发商对产品数量和多样化的需求。大量农户离开合作社,成立了新的农民专业合作社,这些合作社中,有些以传统合作社的形式为社员提供各种服务,如运输、存储、销售、借贷等;有些合作社则通过生产和销售的内部一体化,突出合作社的加工和销售功能。

由于各种新的合作社组织的发展,至2000年,荷兰全国只剩下6家拍卖合作社。这6家拍卖合作社也已经不是单纯的提供拍卖场地服务的合作社,而是通过组织重构,对其规模、业务和功能都进行了一系列调整,这些拍卖合作社在提供各种存储、加工、拍卖服务的同时,也扮演了帮助其社员和买者直接签订购销合同的中间人角色。

二、Flora Holland 拍卖合作社

通过 FloraHolland 拍卖合作社的案例分析,了解重构后的拍卖合作社的服务功能和运行模式,分析其优势和劣势以及今后的发展方向。

(一) 基本情况

荷兰是最主要的世界花卉产业基地,从花种培育和种植,到销售商和出口商,都是国际先进水平,荷兰花卉产业的发达,源于其优越的地理位置和先进的花卉生产技术。花卉交易偏向于国际性的贸易,单笔交易量往往较大,个人农户很难独立完成交易,此外,花卉对保存和运输条件要求较高,往往需要达到低温存储和运输,这也是单个农户无法达到的。拍卖合作社将大量农户和产品的信息通过拍卖钟呈现给买者,实现以最快速的方式完成交易,是一种适合易腐和高价值产品以及大量买者和大量卖者共存的市场的交易方式。

Flora Holland 拍卖合作社已经拥有100年的历史,是世界上最大的花卉拍卖合作社。合作社目前拥有5 000名社员和4 700名雇员,同时有4 000名非社员农户也通过该合作社进行花卉拍卖交易,合作社的年交易额达到41亿欧元。这些社员和非社员分布于荷兰的各个地区和其他国家,其中75%交易量的花卉由荷兰本国农户供给,另外25%的花卉交易量从其他国家进口,包括俄罗斯、埃塞俄比亚、津巴布韦、肯尼亚、以色列等等。合作社在多个地区建有冷库,其总面积达到40 000 m²,合作社现有5个拍卖中心和11个拍卖钟。该拍卖合作社采用最新的投影式拍卖钟,不再使用真实的拍卖钟,而是基于远程计算机程序,将拍卖信息以图形形式投射到屏幕上,花卉采购商可以通过互联网参与拍卖和完成交易,而不必亲自到拍卖中心,为异地拍卖商和花卉的国际性贸易提供了极为便捷的方式。此外,一个花卉采购商可以同时购买不同拍卖中心和不同拍卖钟的产品,节省了大规模购买商的交易成本。

拍卖一般来说有两种,价格由高往低和价格由低往高,“荷兰式拍卖”指的是前者,美国的拍卖则一般采取后者。为了提高拍卖效率,荷兰人发明了一套拍卖钟,被人称为“荷兰钟”,钟上刻度代表价格,拍卖钟的指针从高向低旋转,除了价格,拍卖钟还显示产品产地、生产者信息、产品数量、产品品种和质量等级等各种信息,拍卖钟与买者座位上的电子按钮相连接,当买者愿意接受指针所指价格时,迅速按下按钮。如果被拍产品数量有限,则先按先得;如果一批货不能全部售完,则剩余产品重新被拍卖。拍

卖一旦完成,买者直接通过转账向农户支付售款,全部交易信息由电脑记录和处理。交易完成后,产品通过合作社工作人员包装、装箱,直接从最近的铁路和航空通道运往全世界各地,保证鲜花能够在当天或第二天清晨出现在全世界各地的鲜花零售店供人挑选。

Flora Holland 拍卖合作社的主要功能在于为花卉生产者和购买者的交易提供各种服务,合作社本身几乎不留存利润,其使命是以最小的成本为其社员获取最高的花卉销售价格,因此合作社的本质在于提供服务,而不是赚取利润。合作社的核心价值主要有:①为农户和购买商提供交易中中介服务;②帮助农户降低市场风险;③以公开和透明的方式向其社员和客户提供各种信息;④代表社员和客户利益,可持续性地为社员和客户提供各种可信赖的服务。

(二) 治理结构

Flora Holland 拍卖合作社的管理机构由社员大会、地区性理事会、理事会、监事会和执行委员会(管理团队)5个部分组成。

Flora Holland 拍卖合作社每年召开两次社员大会,分别在6月和12月,社员大会是最高的决策机构,对理事会成员的选举和各种合作社的重要事务进行决策。但因其社员规模的庞大性和分散性,合作社采取分区管理社员的方式,按照社员分布划分为15个地区,每一地区分别组织召开本区的社员大会。每一社员的投票权与其花卉交易量有关,新入社员在第一年只有一票基本投票权,不管其交易规模多大;从第二年开始,社员的附加投票权根据其交易量有所增加,但仍然尚未能取得与其交易规模相当的附加权;直至第三年,社员才能够取得完全基于其交易规模的附加投票权。现合作社中社员所拥有的最高投票权为80票,只有2-3个社员的交易量达到拥有80票投票权。该投票机制不仅可以保护小规模农户拥有一定的基本投票权,也可以防止大规模农户掌握过多的附加投票权。

Flora Holland 拍卖合作社在其每一地区选举出大概20名成员,组成地区理事会,不仅负责每一地区的管理事务和各种决策,组织每一地区的社员大会,而且代表其地区所有社员参与合作社的管理事务。16个地区理事会总共有310名地区理事会成员。总部理事会由9名社员理事组成,理事会制定合作社的各种财务计划和经营策略,同时决定执行委员会、监事会和地区理事会成员的薪酬标准,其中CEO的薪酬中浮动部分不能超过30%,而其他执行委员会成员的薪酬中浮动部分不能超过其薪酬的20%。由310名地区理事会参加的社员代表大会每四年对理事会中的3个理事进行更换,被更换的理事不能被重新选举。Flora Holland 拍卖合作社的管理团队,也叫执行委员会,由3名外聘雇员组成,负责执行和协调理事会制定的各种策略和计划,管理团队按其职能分为总经理、财务和不动产部门经理、信息和物流部门经理。监事会由6名成员组成,负责对执行委员会的行为进行监督,同时可向执行委员会和理事会提出各种建议和意见。

Flora Holland 拍卖合作社因不直接参与农户和购买商之间的金钱转移,因此也不进行分红或返利,合作社日常的经营费用和场地及设备投资所需资金一方面来源于农户上缴的佣金,另一方面来源于与其社员之间的资金借贷。在社员加入合作社的前10年,每年年底向合作社提供一定数量贷款,该贷款为本年度交易总额的1%。合作社于下一年度年底向社员支付高于银行利率20%的利息额。从第11年开始到第20年,合作社每年向社员偿还其前10年所提供的贷款额,直至全部返还完毕。之后从第21年开始,重新开始轮回这一借贷过程。若某社员于中途退出,则合作社一次性返还该社员在本周期中所提供而尚未偿还的全部贷款。

(三) 市场战略和交易过程

Flora Holland 拍卖合作社采取国际化市场战略,对荷兰花卉的进口和出口都具有重要的贡献。通过 Flora Holland 拍卖合作社所销售的花卉中,其中25%花卉从其他国家进口,包括肯尼亚、埃塞俄比亚、以色列、比利时、厄瓜多尔、德国、津巴布韦等等。在合作社现有的5个拍卖中心中,其中三个拍卖中心为国际性拍卖中心,合作社所销售花卉中,其中的85%外销到国际市场,主要的出口目的地为欧洲的中部和东部国家以及比利时、德国、英国等。

农户与下游购买者的花卉买卖通常有两种方式,一是拍卖,二是签订购销合同。通过合作社销售的产品中,其中60%的交易额(27亿欧元)通过拍卖完成,40%的交易额(14亿欧元)通过签订销售合同完成。据了解,通过拍卖方式的交易额比例有不断减少的趋势,而通过销售合同方式的交易额比例在上

升。花卉购买商与农户签订的销售合同往往对花卉的品种、质量等级、价格和数量等信息进行规定,合作社在此起协调人的作用,一旦购买商和农户之间产生质量或价格等方面的纠纷,由合作社相关部门出面协调。

农户自己负担从田间到合作社的运输费以及合作社为其提供的加工和包装费,合作社通过向农户收取花卉存储费和交易佣金,用于日常运营成本和扩大投资等建设。花卉购买商拍卖成功后,当场将价款直接转给农户,社员农户需向合作社支付总销售额的2.3%作为佣金,而非社员农户则需支付2.8%~8.0%的佣金,佣金比例视非社员所享有的服务项目不同而不同,服务越多,则佣金比例越高。对于通过购销合同完成的交易,社员农户需向合作社支付1.4%的佣金,非社员农户需支付1.9%~7.5%的佣金,该比例同样视合作社向非社员农户提供的服务内容不同而不同。此外,社员农户与非社员农户为其花卉的存储支付一定的成本,如每箱6.85欧元。

拍卖合作社不仅提供拍卖和协调购销合同等服务,同时扮演了信息中心和培训中心的角色,另外提供物流服务、仓储服务、分级和检测服务、加工服务等。

三、讨论:拍卖合作社的命运

拍卖合作社曾经在荷兰的水果、蔬菜、花卉和菌菇产业中占据主导地位,然而20世纪90年代以后,拍卖合作社数量的持续减少和市场份额的缩减,不由得让人对其治理结构和发展前景提出质疑。拍卖合作社曾经的风光,在于其适应了当时的市场形势和经济环境,而拍卖合作社的消退,也正是由于市场形势和经济环境的改变导致拍卖合作社无法应对某些挑战。

(一) 拍卖合作社对于同质性程度较高的产品而言是一种有效的治理结构

在小农户谈判力量较弱、大量买者和大量卖者共存、产品同质性较高的市场环境中,拍卖合作社是一种极为有效的治理结构^[6]。首先,拍卖合作社的价格制定机制有利于提高小农户的利益,改变了小规模农户只能被动接受价格的局面,使农户的产品价格能够实现最大化;其次,拍卖合作社能够将大量买者和大量卖者集中到一个交易市场,实现了农户和购买商之间的交易规模效率;此外,拍卖合作社通过拍卖钟统一制定产品价格,节省了农户和购买商的信息搜寻、谈判、事后监督等交易费用;另外,拍卖合作社通常通过向农户收取佣金的方式提供服务,购买商与农户直接发生买卖关系和金钱关系,因此就这一方面来说,拍卖合作社内部没有代理成本。

Flora Holland 拍卖合作社,一方面对农户的生产技术和产品品种制定标准和进行培训,保证农户供给的产品的同质性;另一方面则对产品质量等级进行尽可能的细分,将产品大小、品种、质量、产地、形态等信息尽可能全面地通过拍卖钟展现给购买商,使购买商充分了解产品信息,减少交易事后的摩擦。

(二) 拍卖合作社尤其适合于不需要深加工的新鲜果蔬和园艺产品

果蔬产品和园艺产品对运输条件、保存条件和时效性的要求较高,拍卖合作社能够创建单个农户所不能创建的存储条件和物流设备,并通过统一和透明的价格制定机制,实现农产品的保鲜以及快速交易和流通,对于不需要深加工的新鲜果蔬和园艺产品来说是尤为有效的营销方式。

Flora Holland 拍卖合作社所经营的花卉,对运输和保存条件的要求都较高,鲜花的易损性和保鲜要求导致小规模农户的价格谈判地位较低,而拍卖合作社通过建立大规模的低温仓库、先进的初加工和包装设备以及拍卖服务,不仅解决了小农户的鲜花存储困境,而且取代了小农户与购买商的谈判和交易,节省了交易成本。

(三) 市场环境的改变和拍卖合作社的命运

拍卖合作社有着其他组织形式所没有的优势,但同时市场环境的变化也使其面临严峻的挑战,拍卖合作社本身的一些组织特点也有可能成为阻碍其进一步发展的弊端。市场环境的变化体现在三个方面:一是农户生产水平的提高;二是购买商规模的扩大和专业化程度的提高;三是消费者需求的多样化^[7-8]。拍卖合作社的弊端主要表现为:建立新的拍卖合作社难度较大,因为相对于传统的交易方式,拍卖交易难以被了解和熟悉;拍卖交易的价格波动较大,不稳定因素较多;拍卖产品的分级较为困难;农户供给的产品数量难以保证;买者之间竞争较为激烈。基于市场环境的变化和拍卖合作社的这些特点,分别从农户和购买商双方角度来分析拍卖合作社消退的原因。

从农户或社员角度来看,传统拍卖合作社最大的弊端在于其遏制了生产高品质和创新性产品的农户的积极性,传统拍卖合作社更适合于同质性产品的聚集,而不适合于差异化产品的发展^[9]。随着消费者对产品质量和多样化需求的提高,部分农户意识到了品质改进和产品创新能够大大提高产品的附加值,然而这部分农户的愿望被传统合作社的机制所遏制^[10-11]。传统拍卖合作社往往对多个农户的同一品种同一质量等级的花卉进行统一拍卖,传统拍卖钟所显示的信息也有限,没有农户信息。这种产品混合导致了农户不愿意改进自己的产品品种或品质,而只愿意生产某一产品质量等级下的最低品质要求等一系列问题。合作社社员的身份限制了农户向其他企业或购买商直接销售农产品,而当一些高品质农户的产品通过拍卖合作社销售不能够获取足够补偿时,这些高品质农户自然选择退出合作社,与购买商直接交易从而取得更高收益。Flora Holland 拍卖合作社则引进了先进的拍卖钟,使产品信息尽可能全面地在拍卖钟屏幕上得到反映,包括农户个人信息、产地、产品品种、质量等等,通过这些信息尽可能体现产品的细化和多样化,最大程度实现产品的价值,因此在一定程度上改变了传统拍卖合作社的困境。

从购买商角度来看,拍卖并不是一个理想的交易方式,因为拍卖交易因产品价格波动较大和数量不稳定造成的不确定性大大增加。随着购买商规模的扩大和专业化程度的提高,单个农户或单个种类的产品已经不能够满足他们的需求,他们需要对多个农户的多个产品甚至多个拍卖中心进行分别拍卖,这不仅增加了拍卖成本,而且不能够满足购买商对商品数量和质量供给稳定性的需求,因此购买商逐渐更倾向于与普通的销售合作社或其他农产品企业进行合约交易,减少交易频率和时间,同时获得更加稳定的价格。此外,消费者导向是当今最显著的市场特征之一,消费者对产品的质量和多样化的要求越来越高,购买商不愿意再被动地接受农户生产和拍卖的产品,而更倾向于向农户传达消费者需求,并与农户建立长期的合作关系。这也是 Flora Holland 拍卖合作社面临的现实,越来越多的购买商与农户直接签订购销合同,合同中对产品数量、价格和质量进行规定,近几年来购销合约交易的比例逐渐提高,拍卖交易的比例处于下降趋势,这一趋势很可能持续。

因此,传统拍卖合作社的重构和调整势在必行。拍卖仍然可以是等级和品质较为统一的产品的方式,因为拍卖的价格制定机制和规模效率能够使小农户受益颇多,但是同时对于品质较高、附加值较高或创新型的产品,通过合约交易来充分实现产品价值也许才是更加适合的方式。因此合作社不再将拍卖作为最主要的交易方式,而是逐渐减少拍卖交易的份额,增加合约交易,不仅提供拍卖服务,同时也协调其社员和购买商之间的合约交易,直至成为纯粹的营销合作社。此外,在对内保证社员所有权和对外实现市场利润最大化的原则下,建立充分激励农户的产品创新行为的机制,实现农户的产品多样化,提高产品增值程度,也是合作社今后调整的方向。总之,无论是拍卖合作社还是普通营销合作社,适应市场需求进行组织内部治理结构和外部市场策略的调整,是生存和发展的必然。

四、结 论

荷兰的拍卖市场和拍卖合作社已具有上百年历史,这种曾在荷兰新鲜果蔬和园艺产品中占主导地位的交易模式,如今随着市场形势的变化而面临着变革的挑战,因此对于当代的拍卖合作社中,一方面需保留拍卖方式在交易规模和交易信息集聚上的优势,另一方面克服在产品欠缺多样化、产品增值程度较低、产品数量供给不稳定等方面的弱势,通过组织重构,对其规模、业务和功能进行了适当调整以适应新的市场和经济环境,必要时帮助其社员和买者直接签订购销合同。

与荷兰的花卉拍卖相似,我国盛产花卉的云南也成立了各种花卉拍卖中心,比较有名的是昆明国际花卉拍卖交易中心和云南花卉拍卖交易中心,这些花卉拍卖中心是云南省花卉最主要的销售渠道,其主要供应商是各种花卉合作社和花卉有限公司。不同的是,云南的花卉拍卖中心是由政府支持下成立并以有限公司形式存在的组织形式,我国的合作社仍处于初级发展阶段,无论在资金还是在管理人员专业性方便,都还不足以承担国际性大市场的运营,即使是荷兰具有近百年历史的花卉拍卖合作社,也面临拍卖合作社所固有的一些弊端所带来的挑战。

参考文献:

[1] Kemmers W H. Fruit and vegetable auctions until 1945 [C]. // Planterberg P. 100 years in Horticulture (1887 - 1987) : Central

- Bureau of the Horticultural auctions in Netherlands ,1987:11 – 34.
- [2]Bijman J. Governance structures in the Dutch fresh – produce industry [J]. Quantifying the Agri – food Supply Chain ,2006: 207 – 223.
- [3]Bijman J ,Hendrikse G. Co – operatives in chains: Institutional restructuring in the Dutch fruit and vegetable industry [J]. Journal on Chain and Network Science ,2003 2(3) :95 – 107.
- [4]Bijman J. Cooperatives in the Netherlands:A brief history [C]//Douw L ,Post J. Growing strong:The development of the Dutch agricultural sector;background and prospects. Hague:Agricultural Economics Research Institute ,2000:127 – 133.
- [5]Tubene S ,Hanson J. The wholesale produce auction: An alternative marketing strategy for small farms [J]. American Journal of Alternative Agriculture ,2002 ,17(1) :18 – 23.
- [6]李泽华. 关于发展我国鲜活农产品拍卖市场的思考 [J]. 农业经济问题 ,2002(7) :53 – 56.
- [7]Hu D ,Reardon T ,Rozelle S. The emergence of supermarkets with Chinese characteristics:Challenges and opportunities for China’s agricultural development [J]. Development Policy Review ,2004 22(5) :557 – 586.
- [8]Hazell P ,Poulton C ,Wiggins S ,et al. The future of small farms:Synthesis paper [R]. Research Workshop organized by IFPRI ,ODI and Imperial College ,Wye ,2006.
- [9]Fulton ,M. and K. Sanderson ,2002. Co-operatives and farmers in the new agriculture [R]. Working Paper ,Centre for the Study of Co – operatives ,University of Saskatchewan.
- [10]Sexton R J. The formation of cooperatives: A game – theoretic approach with implications for cooperatives [R]. Giannini Foundation Information Series No. 88 – 3 ,University of California ,1986.
- [11]Staatz J M. A theoretical perspective on the behavior of farmers’ co – operatives [D]. Dissertation. Department of Agricultural Economics ,Michigan State University ,USA ,1984.

(责任编辑:翁贞林 英摘校译:吴伟萍)

• 简讯 •

本刊诚邀知名三农学者主持特色栏目

《农林经济管理学报》是以刊载农林经济政策与理论、反映农林经济管理前沿动态和研究成果、开展学术交流、服务学科发展和地方经济建设为办刊宗旨的专业学术刊物。为了实现“高标准、有特色”的办刊目标,本刊将陆续邀请国内外具有权威性、代表性的专家亲临主持,共同打造农业经济、林业经济、畜牧经济、农村土地、合作经济、劳动经济及农村社会等特色栏目。目前,合作经济栏目已从2014年第5期起由中国人民大学孔祥智教授主持开设,敬请关注。

(本刊编辑部)