

福建省花卉产业发展研究

I . 粤、滇、闽花卉产业发展现状与市场经营模式分析

丛 林¹, 连张飞², 苏明华², 刘志成², 王少峰³,
李伟华⁴, 徐平东⁴, 朱祥枝¹, 陈一权⁵, 柯合作²

(1. 福建省科技厅, 福建 福州 350003; 2. 福建省亚热带植物研究所, 福建 厦门 361006;
3. 福建省亚热带园艺植物研究中心, 福建 厦门, 361004; 4. 福建省厦门市科技局, 福建 厦门, 361003;
5. 福建省厦门市湖里区科技局, 福建 厦门, 361006)

摘 要: 在市场调查的基础上, 比较了粤、滇、闽三省的花卉产业发展现状, 分析并总结粤、滇两省花卉集散市场的经营模式, 提出福建省花卉产业的发展对策。
关键词: 花卉; 产业发展; 经营模式
中图分类号: F 326 13 文献标识码: A

Study on the development of the flower industry in Fujian

I . Current status and marketing model of the flower industry in Guagndong, Yunnan and Fujian

CONG Lin¹, LIAN Zhang-fei², SU Ming-hua², LIU Zhi-cheng², WANG Shao-feng³,
LI Wei-hua⁴, XU Ping-dong⁴, ZHU Xiang-zhi¹, CHEN Ding-quan⁵, KE He-zuo⁵

(1. Fujian Science and Technology Department, Fuzhou, Fujian 350013, China;
2. Fujian Institute of Subtropical Botany, Xiamen, Fujian 361006, China;
3. Fujian Subtropical Horticultural Botany Research Centre, Xiamen, Fujian 361000, China;
4. Xiamen Science and Technology Bureau, Xiamen, Fujian 361000, China;
5. Science and Technology Bureau of Huli District in Xiamen, Xiamen, Fujian 361006, China)

Abstract: Market research on the current status of the flower industry in Guagndong, Yunnan and Fujian was conducted. The business in the three provinces was compared in regard to their distribution and management systems. Based on the analysis, a development strategy for Fujian's flower industry was presented.
Key words: Guagndong, Yunnan, Fujian; flowers; industrial development; marketing model

粤、滇、闽是我国花卉生产和消费的大省, 在我国花卉产业发展中具有举足轻重的地位。粤、滇两省花卉产业发展的经验与得失, 对福建省发展花卉产业具有积极的借鉴意义。

1 粤、滇、闽花卉产业发展现状

1. 1 行业规模

2005 年, 全国花卉产业总种植面积 81. 02 万 hm², 年产值 503. 34 亿元^[1]。其中广东省种植面积 6 7 万 hm², 年产值 60 亿元; 云南省种植面积 1. 06 万 hm², 年产值 42 亿元; 福建省种植面积 1. 13 万 hm², 年产值 17 亿元, 福建的花卉种植面积和年产值远低于广东, 分别仅为广东的 16 8% 和 28 3%, 但单位面积产值高于广东, 低于云南。

以每公顷单位面积产值而言, 广东为 89 552 元, 福建为 150 442 元, 云南为 396 226 元, 福建的花卉种植面积与云南相当, 但年产值却不及云南的 40%。主要原因是经营品种价值不高、规模化不足及营销市场不够发达。福建在种植面积和单位面积产值上都有较大的发展潜力。

外销市场方面, 2005 年, 我国花卉出口 1. 54 亿美元^[1], 位居前 5 位的省市为广东、福建、云南、上海和浙江, 出口额约占我国花卉出口总额的 76. 3%。其中广东省出口额 2 632. 6 万美元, 占出口总额的 17. 07%; 福建 1 074. 8 万美元, 占 6 97%; 云南 728 3 万美元, 占 4 72%^[2]。与云南相比, 福建花卉的出口优势比较明显, 但另一方面也说明福建花卉的国内市场占有率不高。

收稿日期: 2006- 12- 09 初稿; 2007- 03- 15 修改稿
作者简介: 丛林 (1954-), 男, 博士, 从事科技与经济发展管理。

1. 2 集聚发展

广东省现有年营业额 500 万元以上的大中型花卉企业 250 家，云南有 120 家，两省拥有国内前三甲的超大型花卉市场（表 1），其中，顺德陈村花卉世界有 300 家企业进驻，年销售额 13 亿元；广州市芳村花博园有企业 500 多家，年交易额 23 亿

元；云南斗南花卉市场有从事花卉及相关产业的企 业 385 家，年交易额 12 亿元。而且上述三大花卉市场各拥有一个全国规模最大的花卉拍卖交易大 厅，已基本形成产、研、销、展的规模化发展态 势。

表 1 粤、滇三大花卉市场经营模式比较
Table 1 Market shares of Guagndong, Yunman in 2005 China's flower business

名称	广东芳村广州花卉博览园	广东陈村花卉世界有限公司	昆明斗南花卉有限公司和花卉拍卖交易中心
投资主体	广州市政府	陈村镇政府	昆明斗南花农
投建时间	1999 年	1998 年	1984 年初具规模, 1998 年全面投入使用
主营方向	盆栽花卉、绿化树种	盆栽花卉、绿化树种、园艺石材	鲜切花
市场份额	年营业额 21 亿元	年营业额 13 亿元	年营业 12 亿元
经营方式	事业型经营管理方式	国有企业型经营管理方式	股份制董事会型经营管理方式
主品科技含量	低	低	拥有自主知识产权的鲜切花种苗
管理层主收入来源	地租差价	地租差价	场地租金及拍卖交易佣金
管理层年利润	年亏 500 万元	基本持平	1200 万元

相比之下，福建花卉业起步较晚，“家庭作坊式”小企业多，规模化大企业少。据调查：漳州市现有的 200 多家花卉企业中，只有 10 多家规模较大、年产值在百万元以上，其余均是年产值数万元的小企业^[3]；福清市现有 51 家花卉生产企业，只有 7 家规模较大、年产值在百万元以上，其余为年产值数万元的小企业，而且分散在全市 11 个镇^[4]。此外，福建至今无大型的专业拍卖市场和较为完善的配套设施，虽在花乡漳州建立了闽南花卉批发市场和漳浦百里花卉走廊，但由于没有配套的物流配送服务与商贸服务系统，现已形成有场无市的局面，大量的花农、花商均外出在广东、云南等地设立外销驻点。

1. 3 特色经营

经过多年的发展，广东、云南的花卉产业特色更加突出。云南省重点发展名特优鲜切花，其鲜切花种植面积占到全国的 17. 4%，销售量占全国 40. 2%，出口额占到全国的 31. 2%^[5]，云南的鲜切花已处于全国领先；广东省则以盆花、观叶盆景为主营方向，形成了年桔、盆景、兰花、室内观叶植物、园林绿化植物等几个大类名牌主导产品。在运行机制上，广东把举办产业交易会、兴建花卉集散市场、完善市场功能建设作为产业发展的载体，先后举办了两次盆栽花卉交易会以及 2005 中国国际植物展览会等活动，兴建了广州芳村、顺德陈村

等交易市场，极大地推动了产业发展。

福建省花卉产业经过多年发展，产业结构进一步趋于合理，形成了以盆栽植物、观赏苗木与草坪、工业及食用、药用花卉为主的市场趋势，同时，也培育形成了颇具特色的中国水仙、建兰、西洋杜鹃、榕树盆景、仙人掌与多肉植物、棕榈科植物等 6 个优势花卉产品，增强了竞争力，但另一方面，切花切叶仅占到种植比例的 6. 85%，传统优势品种水仙花仅占到 5. 23%，而且主要出口产品为水仙花球茎、人参榕小盆景、杜鹃盆花和金边虎尾兰等独具特色的少数几个品种，品种比较单一，数量比较零散，没有形成群集效应。

1. 4 科技含量

我国花卉种植面积居世界第 1 位，是花卉之国荷兰的 10 倍，但荷兰的花卉出口创汇却占世界花卉市场的 70% 以上，我国只占到 0. 5%，我国的花卉在国际市场的竞争力水平很低，这在很大程度上应归因于国产花卉的质量问题。这一方面，广东、云南两省也不例外，目前，两省大面积种植的种源几乎全部依靠进口，而且专业技术人员比例也不高。但两省在生产设施技术、市场配套服务及引进国际接轨的花卉拍卖流程和信息集散方面均处于国内领先水平。尤其是近年来，广东、云南两省也开始逐步重视对自有品种的研发，取得一定的效果。

福建省花卉产业近年来进一步加强了花卉质量

的控制和自主创新,制订并颁布、实施了水仙花、切花菊花、比利时杜鹃、棕榈科植物等6项福建省地方标准。花卉生产正从传统栽培向规范栽培转化,水仙花、比利时杜鹃等产品质量居国内先进水平,榕树盆景等产品的质量已接近国际水平。但总体来看,福建现有的花卉生产大多还停留在传统种植阶段,科研与生产分离,科研单位没有专业人员从事花卉生产技术培训和指导;新品种的引进、开发主要靠花农自发进行,存在着分散化、小型化、急功近利化的倾向;大部分花卉品种靠引进,难以推出拥有自主知识产权的花卉新品种、创新产品和质优价廉的特色产品,远不能满足现代生产的需求。人才方面,据不完全统计,2004年全省花卉从业人员为112 579人,其中专业技术人员只有4 822人,仅占总数的4.28%^[6]。不少生产经营者是靠经验种花,加上生产规模小,资金投入有限,生产设施和技术落后,产品结构不甚合理,季节性和结构性生产过剩和短缺并存,产品的产量、质量均不高,市场的竞争力较低。

2 粤、滇花卉市场经营模式比较

粤滇两省花卉市场经营模式主要有政府投建政府管理型、政府投建企业管理型和企业经营管理型等3种类型。

2.1 政府投建政府管理型

以广东芳村广州花卉博览园项目为例,该项目完全由政府(广东省、广州市和芳村区)投资兴建,并由政府派员组建管理机构进行管理。园区走的是纯市场建设与提供服务的运作方向,市场与生产基地结合较为松散。

该模式最大的特点是采取了政府投资政府管理的纯政府行为运作模式,园区内由政府统一规划、统一开发、统一租用,并通过提供展位、摊位、交易平台、拍卖席位,收取管理费、物业管理费,以及观光收入来平衡管理成本。该项目的优点是规模大、档次高、功能齐、品牌效应佳、对周边地区的带动效应好,社会效益巨大。

不足之处在于政府每年仍需提供大量经费以弥补管理费用不足,而且由于未引入市场机制,园区自身经营管理的效益较差,由政府投资8 500万元建成的花卉电子拍卖中心基本上未发挥作用。主要原因:一方面在于政府缺乏对市场资源进行有效市场化运作;另一方面市场管理公司虽掌握着强大的资源条件,却由于国有事业型体制的束缚,缺乏进入市场从事营销活动的积极性。因此造成只注重形

象效应,不注意市场自身的经济效益,资源浪费比较严重。目前,市场管理者已意识到上述不足,开辟出新的地块建立科技园,向韩、日、欧等国家和港台地区的花卉企业招商,现已初步建成;同时,投建生态旅游区,以期从多元化经营中提高市场效益。

2.2 政府投建企业管理型

以陈村花卉世界为例,该项目由顺德市陈村镇政府投建,建设初期由政府组建管理机构进行管理,基础设施与平台建设完善后,组建陈村花卉世界有限公司(国有企业)进行企业化管理,执行自负盈亏的公司化管理模式。镇政府作为控股方,不过多介入公司的经营过程。

该模式最大的特点是采取了政府投建企业管理的模式,公司通过收购当地农户土地使用权后,再通过返租外来客商、交易平台租让、市场统一收管理费及提供物流配送服务等渠道获得收入,自负盈亏,现已能达到收支平衡。该项目的优点是将市场建于陈村花卉生产基地之中,花卉市场与当地传统花卉生产基地紧密结合,形成一个集生产、展示、直接交易于一体的大型花卉集散地。

不足之处在于市场管理单位作为一家国有企业,只负责提供场地、设施等低档次服务,主要通过土地租赁差价来获取效益。公司缺乏对经营方向的精确细分与定位,没有通过自身的经营活动来发挥带动效应,研发及信息平台服务功能薄弱,进驻商家基本上处于自生自灭状态,进而导致了市场主营方向不够明确,营业品种杂乱,科技含量低。

2.3 企业经营管理型

以昆明斗南花卉市场为例,该项目由斗南村委会组织规划,并在配套基础设施、优惠政策等方面的扶持下而建成。目前的市场管理单位为昆明斗南花卉有限公司,该公司于1999年12月由花商及其他自然人出资、当地农户以资金或土地入股成立(股份制)。

该模式最大的特点是以政府扶持投入资金、土地向外来花商出租、股本金及贷款投入兴建市场平台,同时公司投资组建或吸纳其他企业加盟组成市场管理、拍卖、旅游服务、配送快运、信息服务、科技服务、花卉交易、冷藏保鲜、彩印包装等一系列子公司,直接参与市场管理与商贸运作,管理与生产经营相结合。该项目的优点在于经营方向定位明确,主要以鲜切花产品产易与拍卖为经营方向。管理公司已有盈余并进入良性发展阶段,年盈利在1 000万元左右。

3 结论与启示

3.1 集散市场的建立对当地及周边的花卉产业发展具有强烈的带动与促进作用

福建省已具备富有地方特色并有市场潜力的花卉资源,如水仙、杜鹃、金边虎尾兰、仙人球、榕树盆景等产品均占全国市场份额的 60% 以上,但福建长期缺乏有影响力的花卉集散市场,现有的闽南花卉批发市场和漳浦百里花卉走廊还难以起到龙头带动作用。大中型花卉企业数量远远低于云南、广东两省,全省花卉产业规模化经营程度低。因此,于交通便利、物流业发达、对外贸易兴旺的中心城市(福州、厦门等)建立外向型花卉产业集聚市场与商务平台,吸引外出花商回闽从事花卉贸易,对带动福建的花卉产业发展具有显见的重要意义。

3.2 精确的市场细分与准确的主营方向有利于提升市场的档次和可持续发展能力

从粤滇两省花卉市场的实践来看,专业化经营的市场获利能力更强。昆明斗南花卉有限公司和昆明国际花卉拍卖交易中心的年营业额比广东省两个花市的年营业额都小,但获利能力却更强,其中一个重要原因就是该市场在产品市场细分上做得更深入,主攻鲜切花这一细化的市场。反之,从总体来看,云南、广东等地不少花卉市场均是综合性的花市,未见个性明显和针对性强的花卉外销专业化市场。因此,于福建如选择出口外销作为主营定位,可充分发挥地理条件与福建特色品种资源的优势,以体现明显特色和发展潜力。

3.3 提升科技含量是花卉产业得以高效可持续发展的重要保障

粤滇两省花卉行业的科技含量并不高,除云南省已成功开发数个具有自主知识产权的鲜切花品种外,基本上处于提供土地与劳力的“来种加工”状态。品种资源的知识产权受制于外商,产品标准化程度低,利润小。两省花卉研发投入仍显不足,没有建立起有效的研发支撑平台,将严重影响整个市场的发展后劲。福建省在花卉产业发展上应立足高起点,建立以自主知识产权的新品种研发与花卉产品标准化技术开发为主的创新平台,为外向型花卉产业发展提供强有力的技术支撑,提高福建省花卉产业在国内外市场竞争力。

3.4 政府的扶持与引导作用在推进产业化方面不可忽视

粤滇两省的省、市等各级政府在花卉产业的资

金投入上都给予重点扶持,粤滇的大型花卉市场基本由政府扶持建立,特别是在市场筹备阶段,从财政、科技立项等多方面给予资助,但政府的介入程度各有不同。从“广东芳村广州花卉博览园”的政府投建政府管理型,到“广东陈村花卉世界有限公司”的政府投建企业管理型,及“昆明斗南花卉有限公司和昆明国际花卉拍卖交易中心有限公司”的政府扶持企业经营型,各具特色,政府的扶持大大加速了花卉行业产业化发展。福建省要做强做大花卉产业,必须加强扶持和引导。一是加大对花卉市场建设的支持,以之为龙头带动产业发展;二要加大花卉科研的投入,特别应在现有科研单位建立花卉科研平台,为花卉产业的持续发展提供科技动力;三要在知识产权保护 and 行业协会组织等方面给予政策支持与引导,促进花卉产业的健康发展。

3.5 纯事业服务型的市场构建方式不足于维持市场与管理机构的生存与发展

粤、滇两省多年来的运行实践表明,市场化运作更有利于花卉产业的自身发展,市场化运作程度越高,市场经营管理单位的获利能力越强,整个市场也越具活力。从经济效益上看,类似于广东芳村的政府型管理运作模式是一个较不成功的模式。花卉市场在提供良好的信息、研发与商务平台服务的同时,应主动介入花卉产品经销这一主营领域,成立市场化运作的公司企业,直接从事经营业务,起到龙头企业的带动和引导作用,同时使市场管理单位获得更好的经济效益。从效果上看,由政府政策、基础设施和规划组织引导上给予扶持,而后通过市场机制组建独立法人单位进行经营管理,是一个比较好的构建方式。纯政府行为反而不利市场的维持与发展。福建省在发展花卉产业的同时,一定要引入市场机制和竞争机制。

参考文献:

[1] 中国花卉报. 从 2005 年全国花卉业统计数字看变化 [N/OL]. [2006- 09- 01]. <http://www.8min.com.cn>
[2] 中国食品土畜进出口商会花卉分会, 北京华科润浓咨询有限公司. 2005 年中国花卉国际贸易状况分析及展望 [J]. 农业工程技术·温室园艺, 2006, (3): 26- 28.
[3] 福建花卉寻求突破 [N]. 绿色时报, 2005- 11- 17
[4] 帅斌彬. 福建花卉业花开何时 [N]. 海峡都市报, 2004- 07- 02
[5] 唐开学. 关于云南花卉产业发展战略的思考 [J]. 西南农业学报, 2002, 18 (1): 92- 98.
[6] 郑昭. 福建省花卉业发展现状与对策 [J]. 福建热作科技, 2005, (3): 42- 44.

(责任编辑: 翁志辉)