

由文心蘭產業現況看文心蘭種苗需求

種苗場 周明燕 農試所 張采蘋

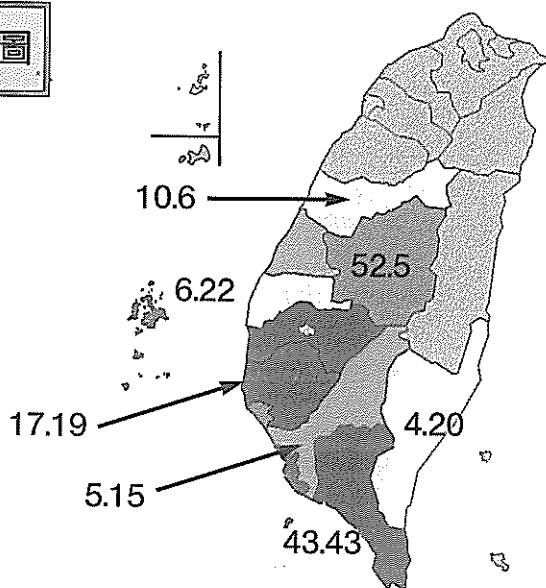
文心蘭是原生於巴西、墨西哥、牙加買等中南美地區之熱帶性花卉，印尼、泰國及新加坡等東南亞地區為主要產區。臺灣地處亞熱帶，環境條件頗適合文心蘭栽培，因此近十年來陸續由東南亞國家引進栽植，其中又以Oncidium “Gower Ransey” (蔴西)之栽培最多，栽培面積急速成長，成為目前臺灣切花內外銷最大宗之蘭屬。

臺灣栽培文心蘭之歷史尚淺，1986年前後自泰國引進種苗試種成功後，逐步推廣至全省栽培，由於文心蘭在臺灣尚屬新興花卉，產銷資料頗為缺乏，以種植面積而言，官方統計資料始自1996年，96’、97’、98’三年分別為88公頃、136公頃

與151公頃，平均年成長率約30%，成長速度頗為驚人，1998年文心蘭栽培情形如表一，可知臺灣文心蘭產地依序為南投縣、屏東縣、台南縣與台中縣，四縣市合計已佔總面積之八成強。若以鄉鎮來看，主產地為南投縣之埔里鎮、臺中縣之新社鄉、臺南縣之歸仁鄉、玉井鄉與屏東縣之內埔鄉、長治鄉、埔鹽鄉等地。就生產規模來看，文心蘭栽培屬小規模經營，栽培規模在0.5公頃以下者幾近八成，平均規模僅0.4公頃。倒是近兩三年新成立的新文心蘭園皆相當具規模，也較能用經濟產能來評估經營效益。

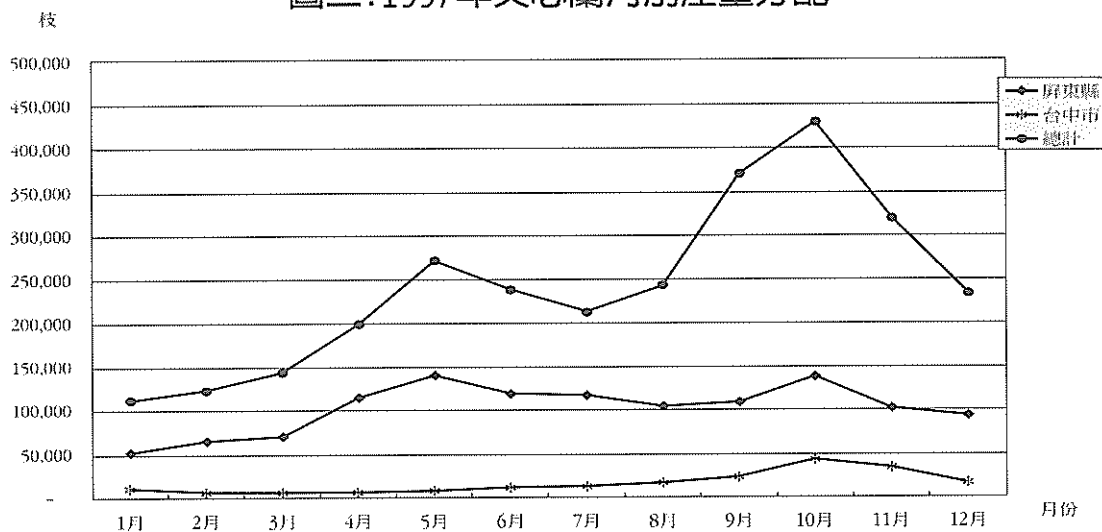
圖一. 文心蘭種植面積分佈圖

單位：公頃	
南投縣	52.50
屏東縣	43.43
台南縣	17.19
台中縣	10.60
雲林縣	6.62
台中市	5.20
台東縣	4.20
其他	11.85
總計	151.59



【產業動態】

圖二. 1997年文心蘭月別產量分配



資料來源：農試所農經系

產期與切花品質

觀察文心蘭之產量分配，可知文心蘭切花生產有明顯之季節性（圖二）。每年的9-11月為切花高峰期，5-6月為次高峰；高峰期3個月之產出約可佔全年之四成左右。以地區來看，台中地區的生產峰態十分明顯，且產期集中於九月至十一月，屏東縣峰態相對不明顯。產期集中之結果通常會快速反應在價格上。因此若以此圖與圖三、四比較價量關係，切花價格每年以十一月至隔年三月為高檔期，此時正是國內文心蘭切花生產量最低的時期。

就品質面來看，目前文心蘭切花品質分配比例粗估計：A級品約占28%，B級品36%，C級品30%，其他6%。A級數量不及總量之1/3。本省文心蘭外銷切花品即以A、B兩級為主，在主生產季切花品質多偏向B、C、D級分布，秋、春季切花品質佳，可惜又因冬季低溫，切花量劇減。以屏東地區為例，顯然春夏之際，臺灣地區

以屏東縣較適合文心蘭生長；且切花品質優良，無論內外銷皆相當有利。

因此，在技術面與管理面能否支援切花品質提升及花期調整，是臺灣文心蘭產業能否持續發展的主要契機。

切花外銷供需概況

文心蘭生產原以切花供應外銷為主，集中於日本市場，年輸出量應有5、6百萬支以上，但隨著產出之增[，國內供應量亦快速增加，86年內銷市場交易量達900萬枝。目前文心蘭切花內外銷比例約為49：51，內外銷比率有地區性之差異，中部幾乎以外銷為主，而內銷貨源則主要來自南部。

文心蘭切花外銷日本市場，主要以委託拍賣方式為主，如中部地區的外銷切花即是。

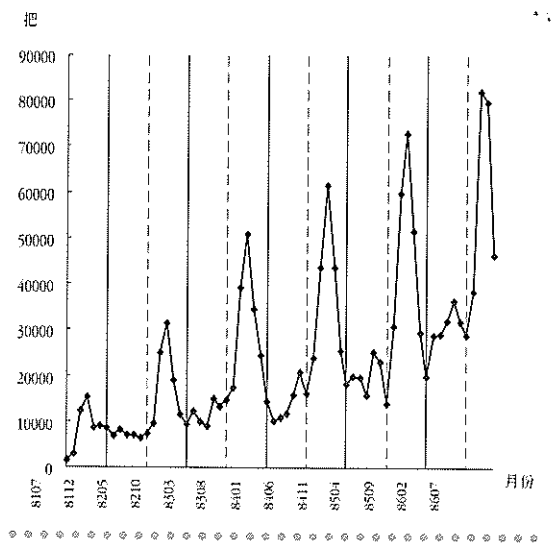
新興產區如台南地區採行賣斷方式較多，高屏地區則委託拍賣及賣斷方式皆有

之，最近甚至有部份農民嘗試直銷。

日本文心蘭市場需求量大約一半來自於國外，主要來自於新加坡、泰國與台灣等國，近年來台灣輸日量快速增加，對其他輸出國形成相當的威脅。然而，大陸產區正挾其土地廣、人工便宜等生產優勢以後起之秀姿態急起直追，相信在未來幾年內很快即會成為台灣的主要勁敵。這點是本省栽培業者必須審慎因應的。

若由交易單價來分析，日本進口文心蘭交易單價一向約只有本國產品之三成，除去品質因素外，交易順序、包裝方式等均造成價差原因。大體而言，日本市場之交易單價看不出大幅變化態勢，但反觀國內內銷市場，則明顯受價量反應，由圖三與圖四可觀察到文心蘭年年增產速度頗快，相對的價格下降速度更是驚人。因此，是否國內文心蘭切花之胃納漸趨飽和，宜審慎思考。

圖三. 台北花卉市場文心蘭交易量變動情形



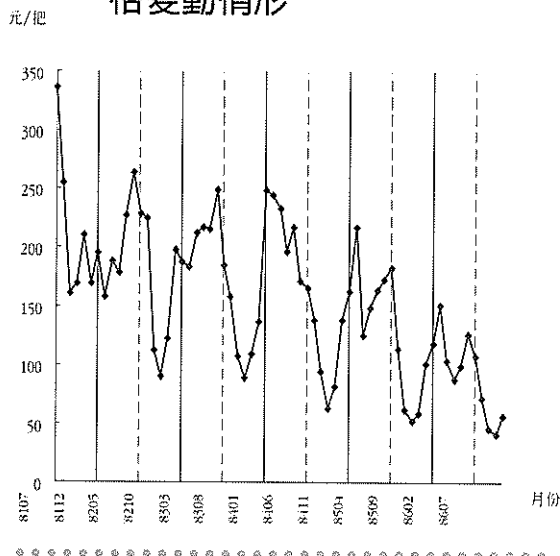
綜上所述，無論以時間序列或以橫斷面結構來看，文心蘭未來之產能頗為可觀，產能快速投入市場後，在國內市場已趨飽和之狀況下，外銷成為紓解壓力的重要途徑，由於目前外銷集中於日本，因此，日本市場之動向值得投入更大關注，日本在亞洲經濟風暴的影響下，對花卉等消費性產品之購買能力會否受到影響，偏好是否移轉均待觀察，業者不應過份樂觀，一味追求“量”的增加。臺灣文心蘭切花A級品僅佔全部產量之28%，但農民之收益中卻有四成以上來自於A級品，顯見未來提升品質才是提高收益，增強競爭力的不二法門。

行銷通路

就行銷通路而言，文心蘭切花內外銷數量相當。

在內銷方面，仍以透過產銷班、農會

圖四. 台北花卉市場文心蘭交易價格變動情形



或販運商進入批發市場為主要通路，佔內銷總量的80 % 以上；另外約有13 % 直接銷售至花店，3 % 直銷給消費者；外銷則如前述，以透過貿易商辦理委託拍賣或賣斷予貿易商輸日為主，而無論何者，在日本均有對口貿易商辦理日方行銷業務，臺灣辦理文心蘭外銷工作之貿易商不多，各有貨源，經過一、兩年的競爭後，近來貿易商之間已開始出現整合契機，將砲口對外，合力爭取外銷的日本市場，對本省文心蘭產業的發展非常值得觀察。另有極少部分的文心蘭產銷班也開始策略聯盟，除供應大包裝切花銷日外，也積極開發小包裝運銷技術及開拓日本市場，期許殺出另一片天地，在此深切祝福這些花農們如願。

相對於貿易商之整合或競爭，農民也開始有整合之觀念，在共同的危機意識下，全省文心蘭栽培農民已於八十八年六月結盟成立「中華文心蘭產銷發展協會」，惟有全省業者同心齊力，確實落實包裝分級規格，建立台灣切花品質口碑，同時加強生產管理技術朝經濟生產規模規劃、提昇生產競爭力，如此才能在競爭愈來愈激烈的國際市場上爭得一席之地。

植株老化與種苗更新

如前所述，臺灣文心蘭發展歷史尚淺，約是近十年來的新興產業，開始大量種植至今也不過是五、六年的事。因此栽培經驗並不豐富，許多生長管理尚屬摸索階段。在栽培品種選擇方面，早期搶購自泰國組織培養苗時，許多栽培戶無力篩選優良品種，近期復因植株老化、更新知識

不足，致臺灣文心蘭產能並未充分發揮。

若以1997年臺灣文心蘭株年齡分佈來看(示如圖五)，真正進入經濟栽培期者約占半數，其餘半數可視之為文心蘭新兵，而前者已屆更新期者占三成強，其在臺灣並無類似經驗與技術可供參考，為當前文心蘭栽培戶所面臨的一項重要課題。

據田間觀察，目前業者為了減少移植成本，逕由兩吋盆移至五吋或六吋盆栽植。管理良好的園區於再移植後約六個月達始花期，在次年進入盛花期，切花量產期約可維持十八至二十個月，屆時植株已滿盆，生長勢逐漸衰退，切花量也漸減少。此時的處理有幾種方式：

一、換盆更新：再更換大盆延續生長，但經濟效益不高，較少業者採用此法。

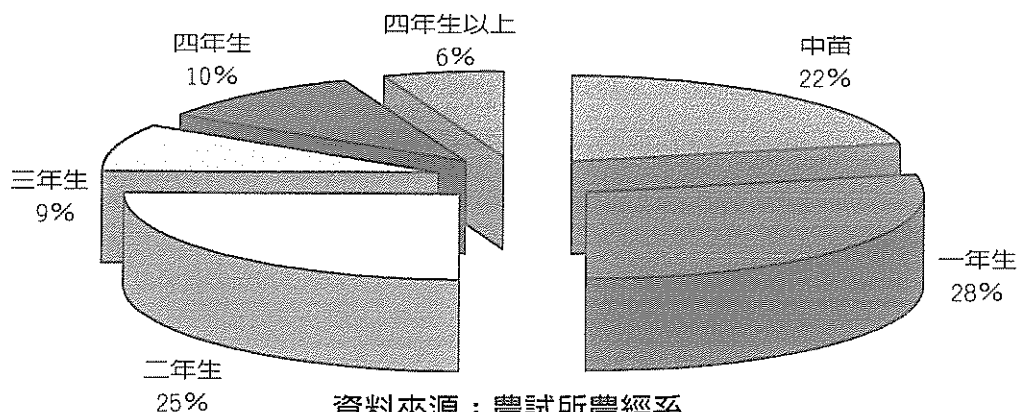
二、分株更新：業者利用分株法更新，多出來的植株則擴大栽培面積或是出售。利用分株種苗可以快速成園，約在植後十個月即可開始採收切花，縮短成園期及始花至盛花所需時間。因此吸引不少新投入且急於速成的栽培者購買。然而，由於種苗來源為分株，因此，母園的管理便非常重要，否則，病蟲害的問題將是最大的困擾。另外，用此方法成園者，其植株老化速度亦較用組培苗者快速，這方面是業者必須有的觀念。

三、組培苗更新：由於業者在最初購買種苗時，品種篩選經驗不足，因此，利用更新的機會，進行品種篩選更新，一切重頭開始，雖耗時耗力，卻是一勞永逸的方法。

基於上述原因，因此組培苗反而是大

【研究成果】

圖五. 文心蘭株齡結構圖



資料來源：農試所農經系

多數業者在考慮植株更新時最佳的選擇。

業者在栽培管理中，逐漸累積經驗，已較能掌握種苗更新的時程。以一個株齡三年的成園為例，約可再生產兩年至三年切花，爲了能持續維持產能，業者宜在此時即開始規劃更新計劃，逐年更新老化植株。

品種篩選與種苗來源

目前文心蘭切花市場主流花色仍以黃花色系爲主，栽培品種一直以黃花色系的蘭西爲主要品種。業者在栽培管理過程中，並由田間觀察篩選出不少優良種苗作爲種苗繁殖的母株。

一般篩選的目標爲：

花枝方面：花序長、花朵數多且集中、抽花數多、花色對比度高；

植株方面：生長勢壯、始花期早、病蟲害抵抗力強等特性；

業者自田間篩選較優勢的母株後，即委託組織培養業者代爲切花梗芽分生繁殖。組培瓶苗自用或外售皆有。小規模的

栽培業者其更新所需種苗來源一般皆來自此。基於此，栽培業者在選購組培瓶苗時，對苗之品種特性及遺傳性可掌握度皆不高，相對需承擔相當風險，此時，交易雙方的誠信就變得十分重要。

文心蘭以切花梗芽分生繁殖種苗，組織培養業者的專業技術在此階段扮演關鍵性角色，目前國內雖然有不少組培業者從事生產，然而，全省百分之八十以上的文心蘭瓶苗生產仍集中於少數兩、三家業者，足見文心蘭種苗生產專業性十分被重視。由圖五顯示，眼前即有近三成的種苗進入或即將進入更新期，亦即將有1200萬台幣的種苗需求市場。相信有不少業者磨拳擦掌，準備好好大顯身手，惟建立種苗信譽將是取得訂單的最好宣傳，期盼組培業者在爭取訂單時，務必做好種苗品質的把關工作，確實執行組培苗生產的每一個流程，爲文心蘭產業提供高品質種苗，如此，將是文心蘭產業再造的最大基礎。