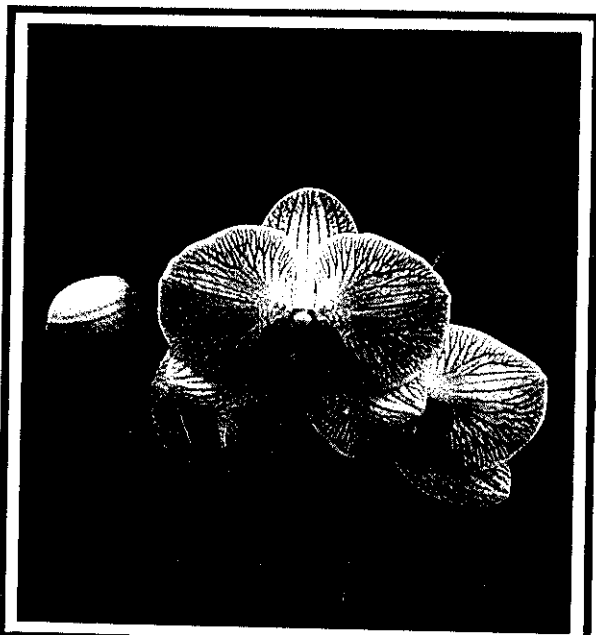


胡蝶蘭產銷



國內唯一供盆花用的品種——新當線條

近5年來，台灣各地尤其是彰化、雲林、嘉義、台南、台東、花蓮等縣，諸多鄉鎮市的胡蝶蘭園如雨後春筍般先後設立。這些專營胡蝶蘭的蘭園數量遠超過以前最吃香的嘉德利亞蘭，影響所及，連以前專做嘉德利亞蘭的蘭園也見風轉舵搞起胡蝶蘭來了，似乎胡蝶蘭在台灣逐漸成爲候氣，眼前呈現一片好景，前途也無限光明，事實如何，真讓有識者擔心不已。



淺粉紅花供盆花、切花均理想。



粉紅花適合做內銷盆花，可惜未大量栽植。

一窩蜂做法不可取

台灣栽培胡蝶蘭的蘭園大大小小算起來不下千家，但規模均不大，小的三、四十坪，大的三、四百坪，約在5年前才有所謂的千坪大蘭園出現，不過只有5、6家而已。由於台灣的蘭園大多擁有無菌播種技術和設備，通常是收集國內外優良品種（尤其是獲獎的品種）加以交配、播種，待葉長到2~3公分後即以瓶苗出售，亦有賣聚合盆蘭及單盆蘭者。每家蘭園都標榜親本的優秀性，可望開出所謂的「銘花」，只要一組交配後，在成千上萬的植株裏開出幾株很不錯的銘花或得獎花，就可以吸引各地養蘭者登門求售其後代苗株或分生苗、花梗苗。因此，本省蘭園經營型態一向以賣苗為主，而非從事盆花、切花生產。

可是這些實生苗的親本都是經過好幾代甚至十幾代的雜交，其繁殖的後代，變異性就非常大，一般出現好花率不高，不過就有許多人願意等待那一二株奇葩出現。

要育出品質良好，大小齊一的切花或盆花品種須利用回交育種法，但須花費8~10年以上的時間，在時效上緩不濟急，讓人不敢嚐試；利用組織培養技術，雖然可立即達到效果，但成本高，加上業者對將來的價格及國內外市場情況尚無信心，以致純盆花生產只有少數幾家蘭園在做，只做切花生產的，恐怕也只有台糖公司一家罷了。

缺乏高品質好花

2、3年前，幾家蘭園或透過鄉鎮農會系統，或自行尋找有意合作的栽培戶，藉著某種形式的約定，由大蘭園供苗，栽培戶種植，等開花後再由大蘭園收回盆花或做切花，亦有栽培戶風聞或看中胡蝶蘭利潤高，內外銷市場大，因而自行育種或買苗株（一般是瓶苗）種起來。

目前都已到了開花的時候，但是却發生許多問題，如花朵品質好壞參差不齊，符合盆花、切花要求的比例偏低，病虫害嚴重、花色變異性大等。因此，胡蝶切花、盆花生產雖然增加許多，但高品質的好花却少得可憐，大多是低品質花，市場價格大跌，有的栽培戶叫苦不已。

台灣近幾年才有胡蝶蘭切花、盆花外銷實績，以

前以實生苗出口為大宗，利潤也高，切花、盆花外銷數量少得很，每次出口得東湊西湊，才湊出够數目來。由於來源有限，只能接受零星數量的訂單，不敢接受長期大量供貨契約。

日本蘭花市場大，是我國極力進軍的主要市場，所需切花以大白花、盆花以淺粉紅色紅唇為主，而大白花本省蘭園幾乎不培育，有的話也少得只有一、二種，至於粉紅色系花，在品質上不及大白花來得好而大，在育種上尚須加強改良。

共同努力才有希望

一個事業的形成及持續發展，必須符合下列條件：1.生產企業化，2.價格大眾化，3.消費普及化，4.品質規格化。胡蝶蘭切花和盆花要成為一項事業，就需遵循上述4項條件。

生產企業化方面，至少每家栽培戶的種植面積宜在100坪以上，並能提供品質在一水準之上且價廉的苗株（分生苗或純化的實生苗均可）。價格大眾化方面，每盆盆花零售價在200~400元之間，切花每朵8~10元，均視品質、大小而異。消費普及化方面，應打入一般家庭，盆花供室內擺飾，切花供瓶插及捧花。品質規格化方面，花型、大小及色澤均有一定水準，並依規格訂定價格。此外，應建立產銷通道，如拍賣市場，避免中間花商多次轉手，以致售價提高。

目前台灣的胡蝶蘭生產有如走在崎嶇坎坷的路上，業者應有栽培高品質花的共識，及建立具有某項特色蘭園的決心，摒棄種類要多的心理，大家分工合作，團結一致，遵守產銷秩序，那麼胡蝶事業才有成功的希望，否則永遠進不了事業的門檻。 ■

