

國蘭—送上飛機， 登陸美、日、加、韓消費市場

～介紹嘉義縣竹崎鄉國蘭產銷班

文圖 / 黃貴豪

每到年終歲尾，許多家庭都喜歡擺幾盆盆花來迎接新的一年；這些盆花中，蘭花是最受中國人喜愛的，例如素心、報歲、大明等品種。因此海內外，只要有中國人居住的國家，國蘭的消費市場就逐漸開展。

本省栽種國蘭的產地

「國蘭」為一「特色化」產品，天然產區侷限在本省及長江流域以南為多，僅少量在東北亞、東南亞等國。在1960年代，本省曾出現一股「養蘭」的熱潮，那是因為日本打自1960代已從戰後的廢墟中逐漸經濟復甦，因此向台灣大量採購台灣各品系山採原始品種蘭，包括本省珍貴的阿里山春蘭、卑亞蘭、九華蘭、寒蘭等。

到了1970年代，台灣的山採原始品種蘭，幾乎已被日本收購殆盡，只好向中國大陸的福建、廣東、廣西、四川、雲南等

各省輸入山採品種在本省栽種。目前，本省栽種國蘭的主要地區包括東勢、豐原、埔里、魚池、梅山、竹崎及台東一帶。

企業化經營量產

竹崎鄉農會推廣股林宏儒股長表示，竹崎鄉種花卉的農友，原登記有18個產銷班，經整合後，現有15個班；在15個班裡，大部分都是種國蘭，而且以外銷為主。其中賴世城班員所屬的產銷班，班員有20人，每位班員都是採簡易設施栽培，賴先生指出，目前種植的國蘭品種，約可分為三大“派別”：一為大明蘭、金華山、太陽、鶴之華；二為石門；三為桑原幌及山川報歲蘭。以賴先生的蘭園種植最多的品種，則為鐵骨素心蘭。

根據賴先生實際的栽培經驗，由於國蘭園在海拔180~230公尺的高度，因此蘭園採用兩層不同遮光率的遮光網（上一層



整齊性與挺立亮麗，是買方要求的條件之一



商請專家前來產銷班講解種蘭的訣竅（林宏儒/攝）



右一為竹崎鄉農會推廣股林宏儒股長，右二為台南場黃天福先生共赴蘭園與產銷班班員討論栽培問題



簡易設施的蘭園外觀

為80%遮光網，下一層為50~60%的遮光網)；在春夏秋冬不同的季節裡，遮光網的應用就不一樣，一般來講，初春及秋冬季只用80%的遮光網；春末夏至則須多加下一層的50~60%的遮光網。換句話說，80%的遮光網，常年使用，到了溫度高至32℃時，才須多加一層遮光網。一株幼芽的長成，賴先生採用氮多、磷鉀少的肥料；幼芽長大成株時，則氮少、磷鉀肥多。每年蘭花產量最高峰時期，大約自9月開始至翌年的2、3月。

透過農會求得資訊

「目前我們外銷出去最多的國家是韓國」農會推廣股林股長這麼說。林股長還說，他聽一些韓國朋友談及，韓國的家庭喜歡擺一盆蘭花在家中，可以避邪！據林



開花的國蘭雖美麗，但已不符上飛機外銷的條件

股長了解，每年約有50家的韓國貿易商或蘭園向台灣各地購買我們的國蘭，例如春蘭、春劍(卑亞蘭系)、九華蘭、四季蘭、報歲蘭等。較高單價的有金華山、山川報歲、素心、四季玉花、彩虹、嬌鶴、建蘭、大明蘭等，根據非正式統計，每年外銷數量約在50,000,000苗左右，而且每年的訂單都在增加。

「養蘭」人家，很重視突變種，可是，種蘭人家要求的是合理的價格、創新的品種及持久的市場，如此才能為這一產業具備競爭力。

開拓國內消費市場

外銷國蘭產品，通常 buyer (買方) 要求有以下幾個條件：①消費性之單價②無病斑無病毒之植株③等高之整齊性④挺立亮麗⑤根部潔白無蟲⑥連接多苗性⑦多量性⑧持續性的供貨。

而國內消費市場，則著重在以下幾個地方：①城市為主要消費地區②婚喪喜慶為消費指標③花市、店頭為零售業務④在觀光據點作重點的銷售⑤著重包裝，提高附加價值，提高收益⑥整體性之廣告。

林股長指出：「好的產品，須要強力的宣傳，因此，農會很重視國外資訊的收集，參加國際性蘭展及銷售，這些都是迎接新商機的來源，期待農友與農會共同創造國蘭市場的美好前途！」

