場長走訪高屏地區蝴蝶蘭產業經營現況

文・圖／翁一司、宋品慧

本場轄區內數家蝴蝶蘭業者以日本及歐洲為主要出口地，林景和場長關心轄區內蝴蝶蘭業者經營狀況，於日前特別率同仁分別前往拜訪，以了解公司的定位、育種目標、行銷策略及出口面臨的問題等，希望本場研究人員能與他們攜手共同解決，開創未來更好的遠景，茲將訪視過程中，業者提出的經營策略及所面臨的問題整理如下，供其它業者參考。

以高屏地區幾家蝴蝶蘭業者的經營策略，對全球蝴蝶蘭市場未來的發展仍有相當的信心，歸納其主要的經營策略包括：

1.以市場需求為導向進行育種及生產：不同市場對產品需求及喜好不同，如歐洲市場要雙梗，持花性好(花觀賞期長)，植株高度要能配合運輸臺車高度，日本市場則嗜好高品質的大白花及大花系列等。因此，育種方向除注意花色、株型、持花性、花朵大小、花朵數、花排列整齊度、花梗高度外，也要了解市場需求，常接觸客戶，看客戶要什麼，再看當地市場競爭需求及改變，生產市場需求的產品。

2.生產穩定性要夠，控制好品質：從組培苗的生產開始，苗株的栽培管理到終端產品的開花表現，每個生產環節都要注意。品質穩定，雙梗率高，開花穩定，交期穩定、數量穩定。

3.生產易繁殖、栽培容易及生長快且穩定的品種。

4.新品種除要有新穎性，也要到當地進行栽培生產測試，適地適種，選擇表現好的品種再生產。

5.尋求穩定與具信用的國外長期合作夥伴，有訂單及通路再生產，避免生產過量削價競爭。

6.改善組織培養及栽培環境，降低汙染率及不良品，減少損耗，穩定生產及供貨，生產高品質的苗株。

麒悅企業許總經理志賢向林景和場長等人介紹瓶苗生產過程

經營策略明確，但在實際的經營過程中，業者卻也面臨著許多問題，例如：

1.人力不足，流動率高，且農企業無法僱用外勞，造成人力缺口。

2.臺灣未加入部分區域國際貿易組織，關稅比其他競爭國高，進而影響產品競爭力。

3.農業用地使用受法規限制，造成部分設施及辦公空間在設計建造時受限。

4.農地取得成本高，自動化生產設備如經濟規模不夠大，成本相對提高，單一業者生產的溫室面積不夠大時，自動化反而增加生產成本。

5.未來如台電發電量不足，受限電限制，勢必影響生產設施運作及整個產業供應鏈。

林場長拜訪轄區蝴蝶蘭業者後表示，臺灣的蝴蝶蘭產業在經營上仍有相當多的問題及困境有待解決，期勉相關同仁針對產業問題，利用本場研發能量協助解決。

科隆生技公司許總經理聰耀向林景和場長等人說明公司育種目標與行銷策略

生產的4吋盆蝴蝶蘭，主攻日本精品花市場。

世芥蘭園馮總經理將魁向林景和場長等人說明目前蘭園出口面臨問題並簡介公司定位與未來發展

世芥蘭園主要栽培中小輪花，是臺灣蝴蝶蘭輸歐最大品牌。

科隆生技公司主要經營蝴蝶蘭種苗繁殖、蘭苗培育、批發零售及進出口相關業務。生產苗株以中大輪花為主，多外銷日本、荷蘭、法國。

菜價平穩措施新生力軍　產銷資訊整合就位

為快速掌握蔬菜產銷資訊，提供民眾參考，行政院農業委員會與中央氣象局、財政部關務署及臺北、臺中與高雄市政府等機關合作，陸續取得氣象、每日報關進口及公有零售市場蔬菜交易價格資料，加上該會農糧署掌握的蔬菜重要產區、生產預測、滾動倉貯及批發市場交易行情等資料，以實務應用分析為發展主軸，建立「蔬菜產銷資訊整合查詢平台」(http://bipub.afa.gov.tw/AFABI_OPEN/)，該平台整合9項產銷資訊分析圖表，提供「一站式」查詢服務。

農政單位與民眾可查詢當月各旬的國內預供量、近期與去年同期批發市場交易量價，以及近期每日進口量，並可參酌以往消費推估量、滾動倉貯量，以及重要產區氣象等資料，綜合評估及研判蔬菜供給和市場需求，進而採行適當的調節措施。(資料來源：農糧署)