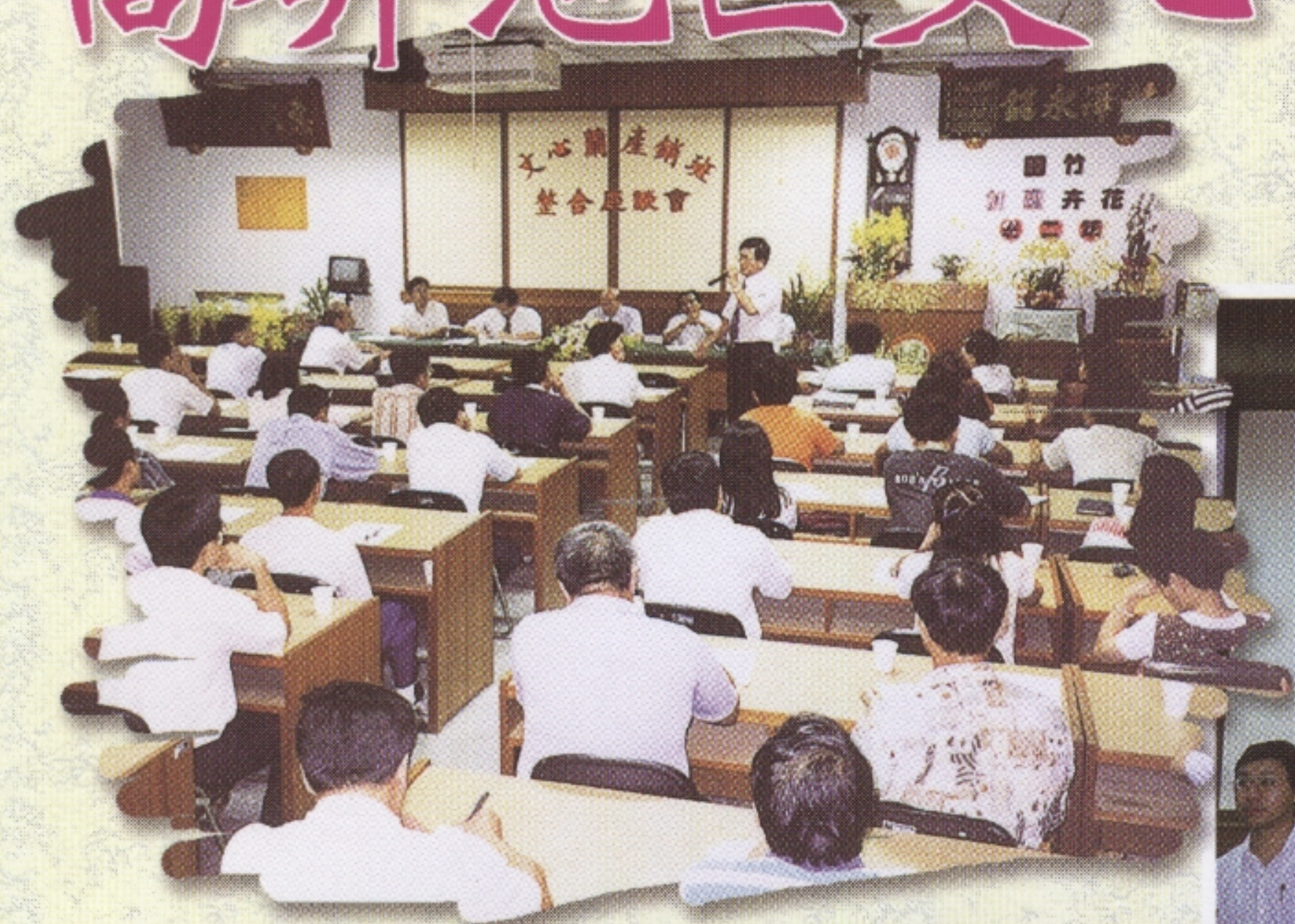


高屏地區文心蘭產業整合座談會



各界踴躍出席，提供寶貴意見(陳俊吉攝)



座談會由林富雄場長主持(陳俊吉攝)

林勇信

為提昇文心蘭產業競爭力，本場邀集產、官、學界共聚一堂於8月19日在本場農民教室召開高屏地區文心蘭產銷班整合座談會，聽取各界寶貴意見、凝聚共識，作為未來產業整合發展的方向。

此次座談會由林富雄場長主持，出席的有農林廳徐菱松技正、屏東科技大學農園系柯立祥副教授及縣政府、農會輔導人員與業者近百人與會，反應熱烈。會中並安排產銷班班長與柯立祥副教授就文心蘭生產、外銷現況及產銷班整合後的優點與產銷走向進行報告。

首先，內埔花卉產銷班第一班蘇永清班長指出：文心蘭適合在高屏地區的環境中生長，因此栽培面積由81年的8公頃擴增到86年的55公頃約佔全省的一半。另外，他也從各項生產條件分析台灣與泰國在日本市場競爭上的優劣勢，並提供生產規模在0.1公頃，0.5公頃，1公頃的成本與收益分析，其報酬率分別為：-16.33%，8.79%，35.1%。

其次，由鹽埔花卉產銷班第一班蔡坤富班長與竹田花卉產銷班第二班陳文懃班長報告文心蘭外銷的經驗：他們指出，目前文心蘭外銷主要有兩種方式：(1)買斷方式：由貿易商以分級固定價格向花農收購，其優點：銷售風險由貿易商承擔、利潤固定。缺點：收購量不穩定，受貿易商利潤風險影響。(2)委託拍賣：花農委託貿易商將文心蘭配售到日本拍賣，由拍賣價格扣除雜費及手續費後將剩餘款項匯交生產者。其優點：外銷量多且價格有時比國內高。缺點：價格波動大，不易掌握。

最後，柯立祥副教授指出，文心蘭產業整合成功，具有調節產銷之優點，另外也提供整合的作法：成立組織、設置平準基金、分級包裝標準化、組織調控內外銷、短期透過2-3家貿易商外銷。

在專題報告後，與會人員熱烈表達意見，一致認為文心蘭產業整合有其必要性，並對本場辦理此次座談會給予肯定。座談會最後在林富雄場長指示由推廣中心擇期儘速召開會議討論整合組織的設置與制定架構下圓滿結束。✿