

利用 ECFA 契機 拓展

文心蘭 產業

文 / 圖 陳富永、黃柄龍¹、陳文懃²

圖1. 文心蘭品種「南西」



圖2. 文心蘭品種「檸檬綠」

文心蘭產業概況

台灣約在1986年自泰國引進文心蘭 (*Oncidium* spp.) 種苗試種成功後，開始經濟栽培。根據98年農業統計年報，目前全台栽種面積213公頃，高雄縣及屏東縣分別為11.35及56.04公頃，合計佔全台31.64%，為台灣地區文心蘭之重要產區。一般的文心蘭栽培，多以切花供應內銷及外銷市場為主。

台灣文心蘭主要栽培品種為「南西」 (*Onc. Gower Ramsey*) (圖1)，20餘年來，以切花生產為主要銷售產品。另一個新的品種「檸檬綠」(圖2)，則是全黃花的品種，具瓶插壽命長、顏色亮麗等優點，近幾年在日本的拍賣價格更優於「南西」。

由於生產栽培模式穩定，分級包裝規格化，加上優異之文心蘭切花保鮮技術，

開啓台灣文心蘭切花海運外銷的新紀元。其儲架壽命可達18天，相較於其他國家僅3~7天，具有優越競爭力(圖3)。

雖然栽培成本略高於大陸及東南亞國家，但因品質佳、新鮮度高、瓶插壽命長，極受消費市場歡迎，也使得外銷至日本的文心蘭切花，由1996年的245萬支，一路攀升至目前的2,100萬支，約佔日本文心蘭切花市場的90%供應量。

日本市場供需隱憂

台灣文心蘭切花生產有明顯之季節性，每年9~10月為採收切花高峰期，5~6月為次高峰期，卻逢日本的消費淡季，拍賣價格就非常低，常常日本市場已是貨滿為患了，台灣仍有大量的切花等著出口。這幾年以台幣計算的平均售價，雖然仍維持相同的水準，但日幣波動不定，對於文

心蘭拍賣所得影響很大。上述問題突顯單一市場的隱憂，實有迫切開發第二外銷市場之必要。

文心蘭切花納入ECFA早收清單

農委會注意到上述問題，因此在商討兩岸經濟合作架構協議（ECFA）時，即將文心蘭切花項目列入外銷大陸農產品之早收清單，將來輸入大陸之關稅，將由10%降至0%，使得台灣生產的文心蘭切花，得與泰國及越南等東南亞國家處於平等的競爭地位。目前，大陸本地種植之文心蘭，主要分布在海南島及廣州沿海地區，若台灣文心蘭的市場鎖定在華中、上海、天津及北京等一級城市，配合兩岸直航的利多，由基隆港出口的船運時間，比大陸國產文心蘭還短，更提升我國文心蘭切花市場之競爭力。

多舉辦促銷活動

大陸地區雖然經濟成長快速，但城鄉差距很大，消費水準亦有天壤之別，花卉的消費量較先進國家仍有大段距離，文心蘭切花之使用量亦相對較低。然而，在上海或北京一級城市人民消費能力高，台商或外商企業聚集，是極具花卉消費潛力的地區。若能透過密集的花卉展、商業展的展場佈置，積極促銷台灣文心蘭，對於打開大陸市場，將有很大的助益。

近幾年，透過農糧署的協助，中華文心蘭產銷發展協會持續參加大陸地區的花卉展，舉辦花藝競賽，讓大陸民眾認識台灣高品質文心蘭切花（圖4）。2009年試銷大陸2萬支，2010年迄今已達6萬支，預估全年可達30萬支以上。

雖然目前台灣文心蘭售價，在大陸的售價約人民幣3~4元（大陸產每支約1.8元），換算產銷成本後，與在日本的拍賣價格仍有一段差距，但從長期發展觀點，對整體產業價值的提升，將有顯著的改善效果。

結語

大陸消費市場廣大，對於文心蘭產業是一個發展契機，也是一個挑戰。兩岸直航及關稅上的減免，對於產銷成本有很大的幫助，加以大陸花卉產銷技術仍不如台灣，我們產品擁有很大的競爭力。

但因大陸民眾對於切花的使用仍不普及，又沒有花卉拍賣市場，是切花外銷至大陸的限制因素。放眼未來，花農應維持花卉品質，強固生產設施，減少天災之損失，做好產期調節，中國市場是期待的。



圖3. 文心蘭外銷切花分級包裝



圖4. 文心蘭產銷協會參加大陸上海花卉展（引用自文心蘭產銷協會網站）