

台灣蝴蝶蘭產業的冬天 即將來臨

文／台大農經系助理教授 羅竹平

歐洲是全球最大的蝴蝶蘭市場，年需求約一億株，約佔全球蝴蝶蘭市場的4成。然而，台灣在這全球最大的蝴蝶蘭市場幾乎撒羽而歸，市佔率只剩幾個百分點。陳加忠教授表示：在全球蝴蝶蘭市場上，荷蘭業者約佔五成，是名副其實的「蝴蝶蘭王國」；而台灣市佔率已不到二成，但品種良多，是公認的「蝴蝶蘭品種王國」。旨哉斯言！「蝴蝶蘭品種王國」的優勢是品種繁多，花色漂亮；但劣勢是溫室技術和栽培管理技術比不上已有百年花卉栽培歷史的荷蘭，以致於品質不佳和不穩定。

以歐美顧客的眼光來看，蝴蝶蘭苗的品質主要呈現在兩方面：病毒率和雙梗率！這是因為高病毒率增加病毒傳染給整個溫室蘭苗的機率，會導致高耗損的生產成本。而能開出雙梗的花比只能開出單梗的花，更豐富漂亮，以至於歐洲和美國的消費者願意多花至少30~50%的價錢購買能雙梗開花的蝴蝶蘭；所以，歐美蘭園顧客都期望買來的蘭苗都能雙梗開花而非只能單梗開花，以賣更好的價錢。因為，佔用了同樣的溫室空間和週期，接受了同等的人力和物料照顧後，單梗的賣價硬是比雙梗的少一大截。若一下游蘭園買的苗，開的全是單梗，那他可能要虧大錢了！這是歐洲下游蘭園不願意跟台灣進貨的一重大原因，因為台灣培育的品種大概只有2~4成是雙梗，而荷蘭培育的品種大概9成以上是雙梗。

另一方面，台灣蝴蝶蘭業者的病毒率約

是荷蘭業者的五倍，這影響到育成率：台灣蝴蝶蘭從組織培養出的幼苗到開花的育成率是2成5，但荷蘭是9成。所以，雖然台灣蝴蝶蘭苗空運到歐洲還有15%的價格優惠，但對下游蘭園客戶而言，計入過低育成率造成的耗損後，其實是更貴。這是歐洲下游蘭園不願意跟台灣進貨的另一重大原因。簡單的說，就是技不如人！台灣蝴蝶蘭苗的品質，病毒率太高和雙梗率太低，於是在歐洲市場上無法跟荷蘭業者競爭。

美國一年蝴蝶蘭苗需求約2000萬株，其中8百萬株來自台灣；也就是說，台灣在美國市場的市佔率約4成。雖然歐洲市場是美國市場的五倍大，歐洲市場僅佔台灣年出口的10%。相對地，台灣蝴蝶蘭出口的47%卻是出口到美國市場。所以，美國市場是台灣蝴蝶蘭不能再輸的戰場。然而，這場已持續數年的盛宴可能會在明年被荷蘭翻桌！

美國蝴蝶蘭市場現年需求僅二千萬株，儘是歐洲市場的1/5；在文化、消費習性、和人口相近的條件下，美國蝴蝶蘭市場經過適當的開發和推廣，是有可能在將來成長3、4倍。因此，荷蘭業者會相繼到美國來拓展生意只是遲早問題，不可能讓台灣蝴蝶蘭產業獨享這塊大餅太久。事實上，荷蘭一全球最大蝴蝶蘭業者（Floricultural）於2010年挾帶300萬美金（此金額約是國內前五大蝴蝶蘭業者年營業額的總和），在美國北加州先期投資180萬美金，建立荷蘭規格先進溫室，高度自動化（見圖一和圖二）。溫室材料和設計來自荷蘭，建造已大致完成；預計2011年十月出貨5百萬苗。其溫室產能最高可以每年生產2000萬苗，而這正是美國市場目前一整年的需求量。相較於Floricultural的直接投資，荷蘭另一家全球第二大蝴蝶蘭業者（Anthurus）則是採國際代工策略，已與一國內業者和一上海台商合作，分別著其南加州和加拿大設溫室代工生產，再銷往美國。

荷蘭的最低薪資每小時15歐元比現在美國最低薪資每小時不到8美元還低。故台灣出口蘭苗到歐洲沒有競爭力，那出口到美國將比荷蘭業者更缺乏價格競爭力；這是因為美國的勞力和生產成本比荷蘭的便宜許多。荷蘭業者也完全不需要台灣獨有的介質輸美優惠，他們直接在美國從幼苗開始種，這樣更划算。

台灣蝴蝶蘭業者出口大苗給美國下游蘭園客戶的售價每株約3.5美元；國內一些大型業者，也在美國投資溫室，將從台灣自家蘭園進口來的大苗栽培至抽（花）梗苗再出售。而溫室栽培每月成本至少約0.5美元，若不計耗損，二個月栽培長成抽梗苗的成本約是4.5美元。但是，Floricultural已跟台灣在美國的客戶報價：抽梗苗，每株4.25美元。二者報價似乎相差不大，但此階段的育成率，台灣業者低於荷蘭業者3成；因有3成以上耗損，台灣抽梗苗的實際成本價約5.5美元。而



圖1. Floricultural在美溫室，骨架已建好



圖2. 寬敞的溫室作業區

註：Floricultural設立三個溫室，分別生產中苗、大苗、和出梗苗；三個溫室緊連著一條寬敞的作業區

表1. 台荷蝴蝶蘭生產成本比較

COMPARISON OF PHALAENOPSIS PRODUCTION 11-12-2010								
	TAIWAN		MATSUI		FLORICULTURA / MATSUI			
	COST	TOTAL	COST	TOTAL	COST	TOTAL	COST	TOTAL
FLASK PLANT	\$0.50	\$0.50	\$0.40	\$0.40				
PLUG GROWING	\$0.15	\$0.65	\$0.20	\$0.60			\$1.25	\$1.15
3" GROWING	\$0.70	\$1.35	\$0.75	\$1.35			\$0.75	\$2.00
4" GROWING	\$1.50	\$2.85	\$1.75	\$3.10			\$1.75	\$3.75
PACK & FREIGHT	\$0.30	\$3.15	\$0.00	\$3.10			\$0.00	\$3.75
COOLING	\$1.00	\$4.15	\$1.00	\$4.10	\$4.20	\$4.20	\$1.00	\$4.75
BROOMING	\$1.00	\$5.15	\$1.00	\$5.10	\$1.00	\$5.20	\$1.00	\$5.75

註1：生產、運輸過程的耗損成本，未列入計算。

註2：資料來源：Matshi Nursery。

且，整體而言，台灣蝴蝶蘭的雙梗率可能不到4成，但荷蘭業者保證雙梗。也就是說，荷蘭業者將以比台灣蝴蝶蘭業者低約30% 的價格提供雙梗苗，栽培成花後賣到市場上，售價可以比台灣的單梗苗多30%（見表1）！當地蘭園業者將來會跟誰進貨，可想而知。

有台灣業者懷疑荷蘭人若把溫室成本攤提後，不可能還賣這麼便宜。但是Floricultural內部精算，賣每株4.25 美元的價格還有0.5美元的利潤，第一年計劃出貨5百萬苗，估可獲利250萬美元，第一年就足以回收它先期購買土地和建溫室的180萬美金投資，還有淨利。

如果Floricultural如預期的在今年年底供應5百萬株蝴蝶蘭苗到美國市場，再加上Anthurum和台灣本身正預計增產的產能；可能使美國市場突然供過於求數百萬株蝴蝶蘭苗，勢必擠壓台灣蝴蝶蘭業者的市佔率，到時台灣的單梗苗大概連價格腰斬都賣不出去。此外，Floricultural北加州溫室產能最高每年生產2000萬苗，正是美國市場一年總需求；其用意是想在短期內就把台灣蝴蝶蘭業者逐出美國主

流市場。果如此，那麼台灣蝴蝶蘭在美國市場的市佔率跟在歐洲一樣降到個位數和台灣蝴蝶蘭出口腰斬，大概只是時間問題。

今年底將會是台灣蝴蝶蘭產業的冬天，而且恐怕會一年比一年寒冷！但冬天來了，春天還會遠嗎？荷蘭業者為達到經濟規模的產量優勢而犧牲品種多樣性。荷蘭品種有限的弱勢卻剛好是台灣「蝴蝶蘭品種王國」的優勢。消費者喜好多樣性，因為買花是用來裝飾，當然不希望跟眾鄰居們的花長的像同一個模子鑄出來的。這就是台灣蝴蝶蘭產業的機會：多樣性的小眾市場。眾多的小眾市場累積起來就是一塊大市場；跟荷蘭競爭，台灣要積小勝而成大勝！既然技不如人，台灣就應該在技術上精進。可是這幾年由於陰錯陽差運氣好，台灣蝴蝶蘭業者忙著出貨賺錢，無暇提昇品質。所以如果明年寒冬真的來臨，希望農委會不要再拿納稅人的錢善後，畢竟，他們這幾年也著實賺了一些。還有近一年的時間，希望台灣蝴蝶蘭產業能未雨綢繆，再次茁壯。