

## 【台灣蝴蝶蘭產業的冬天即將來臨】之讀後感言

拜讀羅竹平助理教授大作，台灣蝴蝶蘭產業的冬天即將來臨（台灣花卉園藝 282 期）。文中引用之數據不知從何而來？錯誤百出。極盡打壓國內蘭農的心血與努力。如可能，業界願辦一公聽會，敬邀羅助理教授出席辯證。

筆者為一蘭界老農，趣味栽培起始，勉可算是專業蘭農，已歷 3 4 年。經驗過的蝴蝶蘭產業歷史從無至有。迄今台灣在業界已贏得蝴蝶蘭王國之美稱。一路走來，老農的體認，在台灣產、官、學、研密切合作下，蝴蝶蘭從未寒冬過。也堅信寶島四季如春，在眾多業者認真努力之下，寒冬也永遠都不會來臨。

台灣的蝴蝶蘭目前已轉變成農企業型態在經營，據老農初估，眾多的業者中，所投入的經營資金逾千萬美金者就有十家左右，後續台灣蘭花生技園區的新投資者，無論設施、人才、資金，也均為一時之選。

【荷蘭瓶苗育成率是九成，台灣瓶苗育成率是二成五】，此數據不知羅助理教授是由何而來？現台灣的瓶苗實驗室，大部分均自有病毒檢測設備，對病毒的控制，也有一定的功力。有、無病毒之苗株之製作，已成雙軌運行，有病毒的苗株也均可順利銷售至不計較病毒之地區。老農家之工廠，約可年產健康種苗五百萬苗，育成率則在九成五以上，變異率極小，週遭朋友的產能、品質也均甚佳，何來 2.5 成之育成率的數字，盼以教之。

年產 5 0 0 萬大苗之設施，需有溫室五萬坪以上，每坪造價含加、降溫設備，至少需一千美元，初步投資需五千萬美元。年產 2 千萬苗之設備，更需投資 2 億美元方能成事，如採用荷蘭式溫室，金額更須加倍。報導文中陳述：【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合），在美國北加州先期投資 180 萬美金，建立荷蘭規格先進溫室，-----；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】，其數據有需要羅助理教授說明清楚。國內五大蝴蝶蘭業者年營業額總合為 300 萬美金，亦不知數據從何而來？

蝴蝶蘭瓶外栽種，至可催花約需 1 4 個月，加上花梗調節至開花，另需 5 個月的栽植，年成品率更只能佔溫室面積 6 至 7 成而已。開花單雙梗的育成，除了品系篩選以外，後期的管理技術也佔了大部分，此技術對台灣業者並非難事。荷蘭為農業大國，歷經了幾百年的成長，花卉市場在他們手上，蝴蝶蘭則是他們眾多花卉產品中較為新鮮賺錢的一種作物。

蝴蝶蘭的產品特質為花色多、花期長，可計劃量產，並能自由控制花期，更為一

大特色。因故適合以少量多樣，較高利潤，且有品牌的專櫃方式來經營，這種經營模式，對於歐美大國並不容易，對台灣大部份中小企農則較為有利。台灣蝴蝶蘭，雖已行銷全世界，但是和消費市場的距離，太遠了些，並不適合一味的做大，該求的是如何順應潮流往前走。

每年都有眾多的荷蘭業者來台參訪，來訪業者並不認為他們有比我們強大。來訪的目的是為了尋求彼此合作，並非為了競爭。台灣的品種特色，新品種的製造能力是荷蘭所欠缺的。

尺長寸短各有專精，台灣跟外國爭大，就如同要跟美國競爭核武一樣的不智。全球蝴蝶蘭的產業，是品種，資金、技術、人才、市場加上盈利，共同組合而成的。台灣蘭界如能不妄自菲薄，不自我膨脹，實事求是，定有一番坦途。

台灣蘭花產業，眾多情事，筆下不及。業外之人冒然評論，更如夏蟲語冰，難及要義。秀才論事，典型的斯文辱國，令人感謂。

牛記花卉農場 廠長：吳明助