出國報告（出國類別：考察）

中國蝴蝶蘭產業和昆明花卉拍賣參訪報告

服務機關：台灣大學農業經濟系

姓名職稱：助理教授羅竹平

研究生李佩蓁

研究生郭東穎

研究生徐睿晨

派赴國家：中國

出國期間：99 年 10 月 22 日至 26 日

報告日期：99 年 11 月

前言

中華民國 99 年 10 月 22 日, 我們一行四人(臺大農經系助理教授羅竹平, 臺大農經系三位研究生李佩蓁、郭東穎、和徐睿晨)參訪中國上海和昆明。此行有二個主要目地。第一個是拜訪上海台商主要的蝴蝶蘭業者，探尋中國市場現況和未來蝴蝶蘭產業分工定位。 第二個是拜訪昆明花卉拍賣市場，希望能知己知彼，瞭解其成為亞太花卉拍賣中心的潛力和優缺點。

一、花卉交易市場報告

1. 昆明國際花卉拍賣交易中心

昆明國際花卉拍賣交易中心（以下簡稱 KIFA）於 2002 年 12 月成立，初期營運並不順利，交予香港金迪公司託管，託管於今年四月（2010/4）結束，目前由公司自己接管，股權主要屬於政府控股。

目前 KIFA 是中國唯一以荷蘭花卉拍賣為模式建立起來的花卉拍賣交易中心，荷蘭方面持有 5%技術股份（於今年解除合作關係），先前在北京與廣州的花卉拍賣中心已經停拍，故 KIFA 可說是東南亞最大的花卉拍賣交易中心，而在亞洲地區也僅次於日本。

目前 KIFA 的每日平均切花交易量為 170 萬枝，每日平均交易額為 100 萬人民幣，平均單價 0.6 人民幣，其中約 80%為內需，供應中國國內 70 多個大中城市，約 20%外銷到國外，主要出口國為日本及泰國，其次為俄羅斯、香港及東南亞國家。

雲南為典型的產地型花卉市場，當地約有一萬戶農民，以一戶花農平均有 7 分畝地計算，管理妥當的花農一年約有十多萬人民幣的收入，算是不錯的行業，而 KIFA 的李經理還表示，因為蔬菜的經濟價值比花卉高，在當地種蔬菜的菜農收入比花農還更高。先前研究指出荷蘭花卉拍賣市場是以生產者合作社方式成立，KIFA 的李經理表示，因為國情不同，請當地農民入股的方式並不容易達成，他認為比較可行的方法是成立農民合作社，KIFA 提供管理，幫助小農統一起來成立一個品牌，對抗荷蘭的拍賣市場。

KIFA 目前員工約有 250 人，擁有 3 個電子拍賣交易大鐘，300 個交易席，7 位拍賣師，花卉供應者都是當地的花農，供應商要進入 KIFA 拍賣相當容易，最低要求只需供應一桶以上的花卉量即可進入拍賣中心，KIFA 有提供運輸的服務，供應商只需將花卉放置在運輸點上，就會有運輸車統一將花卉運至拍賣市場，而拍賣過後的隔天，款項就會進入供應商的帳戶裡，其中 KIFA 對供應商與買家收取的手續費皆為交易額的 5%，而買家要先登記註冊，辦理交易卡及存錢至交易卡內，完成後就可進入拍賣室交易了。

目前 KIFA 與台北花市相同，都只有切花拍賣，在進入拍賣大廳前的作業是抽檢定級，荷蘭花卉在進入拍賣前已經在基地做好自我定級，與荷蘭拍賣不同的是，這裡的花卉送至 KIFA 後，由 KIFA 的工作人員進行拍賣前的抽檢定級，KIFA 自有一套產品質量標準，並將產品分為 ABC 等級，抽檢定級後將資訊輸入電腦系統，以利稍後拍賣使用，少數約有 20~30%的供貨商經培訓考核後達到可自檢定

級的標準，可自行定級。抽檢定級完成的花卉晚間九點就會進入到拍賣大廳，KIFA 的拍賣亦屬於荷式拍賣，當日沒有拍賣的花卉會銷毀，但是等級較好的花卉會放到隔日再拍賣，不過價格會降低。完成交易的花卉有 70%會由空運運輸，因為昆明對外陸運較不方便，只有在冬季時陸運（汽運）會增加，原因是氣溫低時的長途運輸對花卉品質比較沒有影響。

當天我們在現場看到的花卉品種不多，主要以玫瑰、非洲菊、滿天星及康乃馨為主，並不是因為現在季節的花卉種類少，而是受到隔壁的斗南花市影響，因為交易習慣，有些供應商會選擇將花卉送至斗南花市議價銷售，而不送至 KIFA，這也是KIFA目前面臨的難題，KIFA期許將來要取代斗南花市，目前花卉品質KIFA 較好，主打品質取勝。

KIFA 對將來的規劃是，在明年（2011）要建立新的交易大廳，增加 600 個交易席，目標平均交易量一天 1000 萬枝，目前一年交易量為近 5 億枝，目前年營業額近 3 億人民幣，目前公司每年成長 20~30%，這兩年開始賺錢，因剛結束託管，所以一切從零開始。於 2012 年在昆明將蓋好一座新的國際機場，為中國第三大國際機場，將對花卉運輸有所助益。以後 KIFA 也將執行網路遠端拍賣交易業務，但前提是物流運輸要做好，而目前沒有盆花交易，將來也會考慮，李經理表示，目前要先將切花交易量做大，再考慮執行其他的項目。

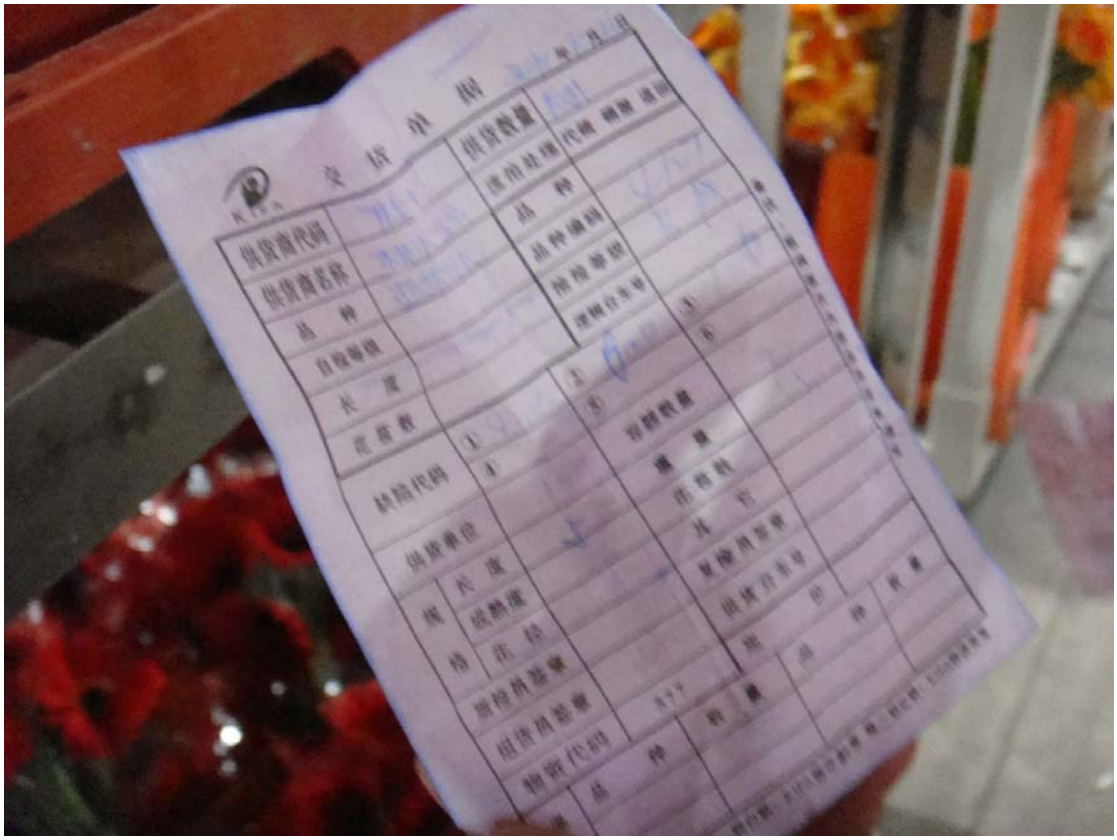
昆明國際花卉拍賣交易中心

拍賣大廳

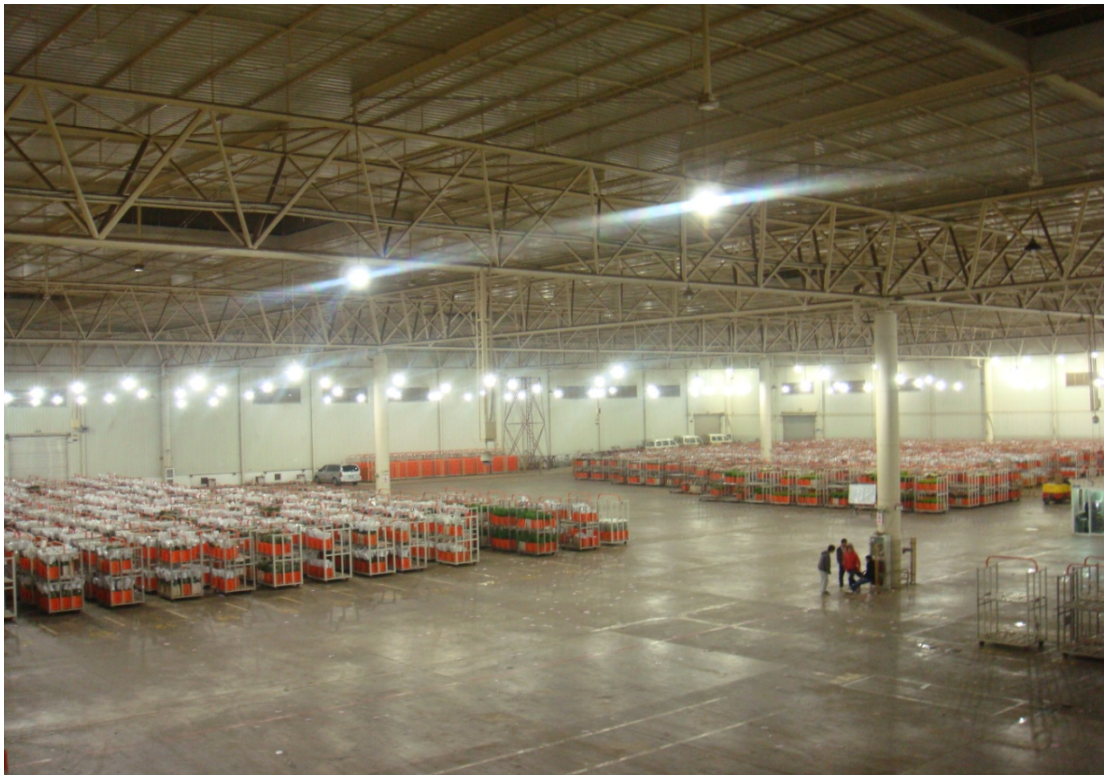
交易席

交易席

拍賣師席



抽檢定級單



集貨場地

集貨場地

2. 斗南花市

斗南花市就位於昆明國際花卉拍賣交易中心的旁邊，以議價為主，交易時間與 KIFA 不同，為凌晨 2 點與下午 4 點，是全中國最大的鮮切花交易市場，公司成立於 1998 年，佔地 74 畝，於 2006 年時，交易量達 30 億枝，交易額達 21 億人民幣，平均單價 0.7 人民幣（斗南花市的平均單價較昆明拍賣高的原因是，斗南花市的花卉種類多，有較多價值高的花卉在此銷售，故總體平均單價較高；但若以昆明拍賣的花卉總類計算，則斗南花市的平均單價為 0.5 人民幣，比昆明拍賣的平均單價低，說明了昆明拍賣品質較好單價較高），從 1998 年成立以來，逐年以 30%的速度在成長，佔全中國交易量的 50%，每天有近萬人次入場交易，每日上市的鮮切花有 66 個大類 300 多個品種，每日交易量 500~1000 萬枝，每日成交額 400~800 萬元人民幣，每天有 300~500 噸鮮切花經空運、陸運至中國各大中城市，部分出口日本、韓國及東南亞地區的國家。

斗南花市

花卉交易區

3. 昆明成為花卉拍賣交易中心的優缺點

汎歐洲約三億人, 花卉交易市場的成長已飽和,不可能有爆炸性的成長。東協＋6（中國、日本、南韓、印度 、澳洲、紐西蘭）終將成型，這 16 個國家人 口數占了全球 50%的數量（30 億人），產值超過全球 GDP 的 33%（將來會更大）。然而, 在這個亞太經濟區內，並沒有一個整合的花卉交易市場。照理說,這個可能的亞太花卉交易的市值和交易量,有潛力成長到超過 FlorHolland 的市值和交易量！

成為花卉交易中心的先決條件是,這個中心要就近產地遠勝於就近消費地!這是為甚麼就近消費地的北京與廣州的花卉拍賣中心已經停拍，而就近產地的昆明 KIFA 躍升為中國最大的花卉拍賣交易中心，也可說是東南亞最大的花卉拍賣交易中心，而在亞洲地區也僅次於日本。因為對個別花農而言，將其生產的花卉

自己長途運送到遠方的花卉拍賣交易中心所面對的運費和耗損的風險太大，非小農個體戶所能承擔。相對地，經銷商因有總量的經濟規模可以承擔運費和耗損的風險(如昆明 KIFA 每天有近萬戶花農供貨，而只有 300 個交易席位！)。所以，昆明 KIFA 得天獨厚有很好的生產腹地在旁邊。然而，要成為亞太花卉交易中心，昆明 KIFA 有幾項致命的缺點：

A. **花卉多樣性不足**：昆明 KIFA 主要是政府控股，當問到將來是否會將股份釋出給花農時，KIFA 的李經理面有難色。而荷蘭 Floriholland 的股東全是花農。這項經營結構的基本差異會產生天壤之別的經營理念和效率。第一個影響是 Floriholland 的股東花農會幾乎把全部的花卉送到 Floriholland 批發或拍賣，這樣拍賣公司賺錢，他將來也分股利。然而，昆明花農對昆明 KIFA 就沒有這種忠誠度；他也可以運到隔壁的斗南花市出售，運費一樣。受到隔壁的斗南花市影響，和交易習慣，有些花農供應商會選擇將花卉送至斗南花市議價銷售，而不送至 KIFA，目前，斗南花市的交易量是昆明 KIFA 的 6 倍！直接的衝擊是昆明 KIFA 因此無法提供顧客多樣性花卉品種，而這是任何花卉交易中心的致命傷。Floriholland 的利基就是提供顧客少量多樣，一次購足的服務，配合其強大的品管和後勤運輸能力；使得顧客省去得分頭購買、分別運輸、品質檢測所累積的交易成本和時間。

B. **經濟規模不足**：昆明 KIFA 的另一個致命傷是：與斗南花市是競爭對手，

這嚴重削弱其經濟規模。而 Floriholland 在一個公司底下同時經營拍賣和批發。

C. **花卉品質不佳**：由於溫室簡陋和小農個體戶,昆明花卉交易中心目前只能提供中低品質的花卉。小農個體戶缺乏資源投資高精密溫室, 難以生產穩定、高品質的花卉, 因此難以達到國際級的要求。所以，目前昆明 KIFA 的花卉只有一成多是銷往國際，只能主打「先求有，再求好」的國內市場。而且，其出口銷售的國家也是對品質要求不是很高的俄國、泰國等鄰近地區，而非日本、韓國等主要經濟體。

D. **交通不便**：昆明花卉有 70%會由空運運輸，因為昆明對外陸運較不方便。而昆明身處中國內陸，距離北京、上海、東京、首爾等亞太主要經濟體過於遙遠。

4 政策建議

鑑於昆明 KIFA 有幾項以上的缺點，臺灣也許可以取而代之，成為國際級的亞太花卉交易中心。建議如下：

A. 臺灣必須要先成為一花卉島，就近生產供應此花卉交易中心的各式各樣花卉。而這也是馬總統的政見！如果蓋了一個交易中心,臺灣卻還不是花卉生產基地，那這個中心會成為蚊子館! 另一方面，如果沒有一個國際級的花卉交易中心，這個花卉島也種不起來！

B. 臺灣也應使自己成為高品質切花及盆花的集散中心或轉運中心，也就是

說，為增加數量及產品多樣化，集散大陸及東南亞等各產區之花卉產。

C. 建議邀請 FloraHolland 在臺灣 joint venture 一個亞太花卉交易（auction and wholesale）中心, FolraTaiwan(暫定)! 持股仿台積電和荷蘭菲力普合作模式，臺灣方面至少持達半數以上的股份，但政府將所持股份以優惠價格釋出給花農,使得花農成為主要股東(為提供花卉多樣性, 建議允許海外台商花農亦能成為股東)，但花商可參與經營，成為專業經理人, 分享紅利但不分享股權!

D. FolraTaiwan 和 FlorHolland 是同等級的花卉交易中心, 需要由荷蘭提供品管及物流等專業技轉。此將能協助花農開拓市場及提昇品質，並促進臺灣農業產業升級。只要臺灣擁有超過半數股權,主導權還是在臺灣。譬如, 台積電和荷蘭菲力普的合作, 使臺灣產業升級到全球晶片製造代工中心; 除此之外, 台積電和聯電的晶圓場也孕育出許多晶片設計公司（家數僅次於美國矽谷, 如聯發科是全球第五大晶片設計公司）。此 joint venture 的前景也可以參考統一發展 7-11 與日本 7-11 總公司交手的經驗, 統一 7-11 最後青出於藍！就算將來如果失敗了, 所涉及的損失風險, 恐怕比面板廠,半導體廠,或蚊子機場的投資金額少 3, 4 個零！

E. 由於溫室簡陋和小農個體戶,昆明花卉交易中心目前只能提供中低品質的花卉,這正是臺灣切入高品質的花卉的契機。為了能生產穩定、高品質

的花卉，臺灣的溫室鼓勵和溫室貸款政策也需檢討。

F. 邀請 FloraHolland 的專家來臺灣評估臺灣成為亞太花卉交易中心的可行性;自己內部(可以委託第三者專業顧問公司)也同時做評估;將來兩相對照。

二、 中國蝴蝶蘭產業需求

中國蝴蝶蘭大約百分之八十的需求集中在農曆年，年銷花在 2008、2009 三年的銷售數據分別為 900 萬株、1500 萬株，以此推估蝴蝶蘭開花株的年需求分別為 1125 萬株、1875 萬株(年銷花需求量/0.8=該年蝴蝶蘭需求量)，以育成率 0.75 推估各年的蝴蝶蘭種苗需求量分別為 1500 萬株、2500 萬株，以 2009 年銷售分配大概是華南、華東和華北地區三分天下的情勢，其中華北地區蝴蝶蘭上市總量在 500 萬株左右，華南地區 400 多萬株，長三角地區在 300 萬株左右。從品種來看在 2009 年，「年銷花」的所有蝴蝶蘭品種中，紅花系列幾乎占總量的 80% 左右，而新品種的上市量不到總量的 20%。(以上數據資訊整理自吴方林的「蝴蝶兰依然高调唱主角」及陳加忠老師「中國大陸蝴蝶蘭的內需市場」)。市場價格則非常的亂，均價為 20 元人民幣，依陳加忠老師所推估的開花株成本大約是 18 塊人民幣，所以降價的空間已經非常有限。以此推算中國蝴蝶蘭內需產值為 1875 萬*20=3.75 億人民幣，大約 18.75 億台幣。三益集團評估大陸種苗 2009 年年產量為五千萬株，蝴蝶蘭苗需求為 2500 萬株，所以大約有 2500 萬苗是出口的，平均每株的價格為 2 元人民幣，且瓶苗為中國蝴蝶蘭主要的出口品項，估計

出口值略高於 2.5 億台幣，所以整體的蝴蝶蘭產值大約為 21.3 億台幣。

三、上海鼎漢及歐香生物科技股份有限公司調查報告

1. 鼎漢公司背景簡介及營運概況

上海鼎漢生物科技有限公司創立於 1992 年，前身為臺灣樺藝蘭園。2008 年在新加坡優普集團的投資下，鼎漢于成為優普集團的關聯公司。主要利用分生技術從事蝴蝶蘭品種研發、組織培養與生產行銷服務等業務。於中國擁有占地 87,000 平方米的溫室以及占地 13,000 平方米的實驗室，在上海松江區、上海金山區、無錫、廣東、濟南等地皆設有據點，總員工約 400 人。

鼎漢本身經營中國本土市場外，亦著重於開拓海外市場，且比例年年提高，目前最大出口國為歐洲荷蘭。目前總共有無菌操作台 260 台，組培操作員 200 人，年產量 1,500 萬苗，年營業額約 5000 萬人民幣(約 2.5 億台幣)其中內外銷比例為 6 比 4，即營業額中約 3000 萬來自內銷，2000 萬來自外銷。特別的是最近幾年營運方式有所調整，由一條龍垂直生產方式轉向為專業分工，逐步減少成品花生產改為專業生產組培苗。生產方式的轉向，與中國蝴蝶蘭市場年宵花特性有關。在中國蝴蝶蘭主要消費期間為過年前一個月，成品花銷售過於集中致使國內廠商生廠面臨高度風險，調控催花技術要求更為嚴苛，若產品不能及時於農曆年前推出，則稍慢一個禮拜則可能面臨價格崩盤。

經營策略上側重組培生產，除有自有品牌生產外亦接受 OEM 代工。並與全球第二大蝴蝶蘭種苗供應公司 Anthura 合作進行大規模的組培代工，由 Anthura

提供品種，鼎漢於中國代工生產，每月穩定出貨約 10 萬株瓶苗。並致力於無病毒株的生產，嚴格的組培管控並大量運用 ELISA 病毒檢測及 RT-PCR 等方式來檢驗病毒，並要極力求操作環境及人員整潔，出入組陪室皆須穿著帽套、鞋套、實驗衣(如圖一、圖二)，降低生產過程中的無污染與無病毒，目前整體無病毒率約為 85%。

圖一：組培操作環境

圖二：無塵化管理降低感染率

產品售價與成本：瓶苗(如圖三)若為自有品種售價為 3 元人民幣(約合台幣 14 到 15 元)，若為代工生產則為 2.5 元人民幣(約合台幣 11.75 至 12.5 元)。不論代工或自有品種成本皆約為 1.8 元人民幣，代工毛利率為 28%。以最大代工的 Anthura 訂單為例 2.5(元)* 10(萬苗) * 12(月) = 300 萬元人民幣/年，占年營業額 6%，毛利約 84 萬人民幣，但比例上逐年提高。

圖三：以分生技術所生產之組培瓶苗

2. 歐香公司背景簡介及營運概況

上海歐香生物科技有限公司成立於 2003 年，目前擁有實驗室 700 多坪 100 台無菌操作台及 100 多名經嚴格培訓的員工，主要從事蝴蝶蘭瓶苗生產，最大年產能約一千萬苗。產能大約佔全中國的五分之一，目前擁有 39 個已經商業化的自有品種，分別為 12 種中小輪花及 27 種大輪花。

目前的商業模式主要是瓶苗代工，由 Floricultura 提供品種給歐香代工作成瓶苗後再空運到歐洲，代工費用為 2.5 元人民幣約 12 元台幣，但 Floricultura 在歐洲將小苗以 30 塊台幣在歐洲賣掉，此商業模式是中國種苗業的常態，在歐洲市場沒有自己的品種所以淪落成歐洲種苗公司的代工廠，平均一株苗的利潤才三塊台幣，而 Floricultura、Anthura 因為將品種外包給國外代工廠平均一株就能賺到十塊以上人民幣。

四、 大陸蝴蝶蘭產業現況

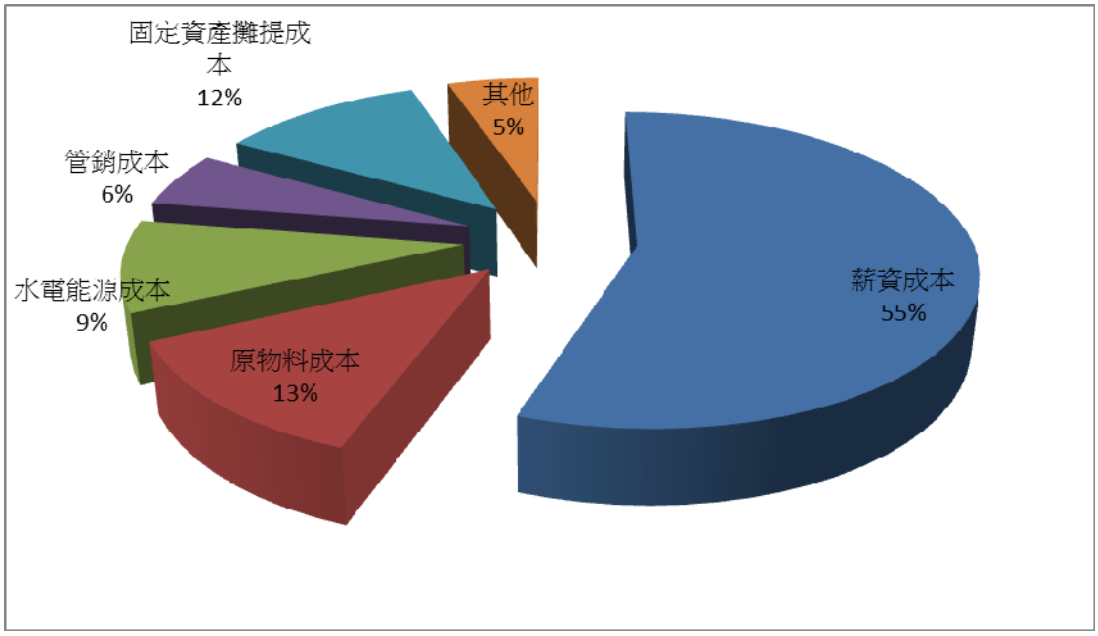
由於我們拜訪到的廠商歐香及頂漢皆以瓶苗生產為主，中國蝴蝶蘭產業的架構也與荷蘭的，上游下游為獨占或寡占的形式較為類似，所謂的上游就是瓶苗公司而下油紙的市面對終端消費的派賣市場，以下將以介紹大陸主培業為主:

1. 組培業現況介紹

目前全世界大約生產 2.5 億株的蝴蝶蘭組培苗其中，歐洲大約占 1 億苗，中國 5 千多萬苗，台灣也將近 1 億苗。根據「2008 年植物組織培養種苗業者名錄」及第 193 期農政與農情「蝴蝶蘭組織培養種苗生產費用結構分析」的交叉比對，台灣有 70 多家組織培養場，有 90.2%主要是生產蘭科植物，在蘭科植物中有 85.5%生產是蝴蝶蘭，以經營型態來分析有 19.7%是屬於專業的組培代工，27.9%是只生產自有品牌，其餘的屬於綜合性組培場，台灣每台無菌操作台的年平均產能為十萬株，成本結構為薪資成本 55.6%、原物料成本 12.6%、水電能源成本 9.4%、管銷成本 5.7%、固定資產攤提成本 11.6%、其他 5.2%(如下圖四)。

台灣有十家無菌操作台超過 50 台的組培業者(如表一)。所以保守估計台灣瓶苗產能至少有 8 千萬株，(由 2008 年蝴蝶蘭瓶苗出口總值為 4.35 億，一株約 15 元推算台灣大約出口 3 千萬苗)

圖四：組培業這各項成本所占的比例



公司名稱	操作台數目
一心	178
SOGO	83
台霖	76
台糖	75
寶龍	75
育品	72
金車	70
長亨	70
科隆	60
十全	60
總和	819

表一:台灣無菌操作台超過五十台的公司之統計資料

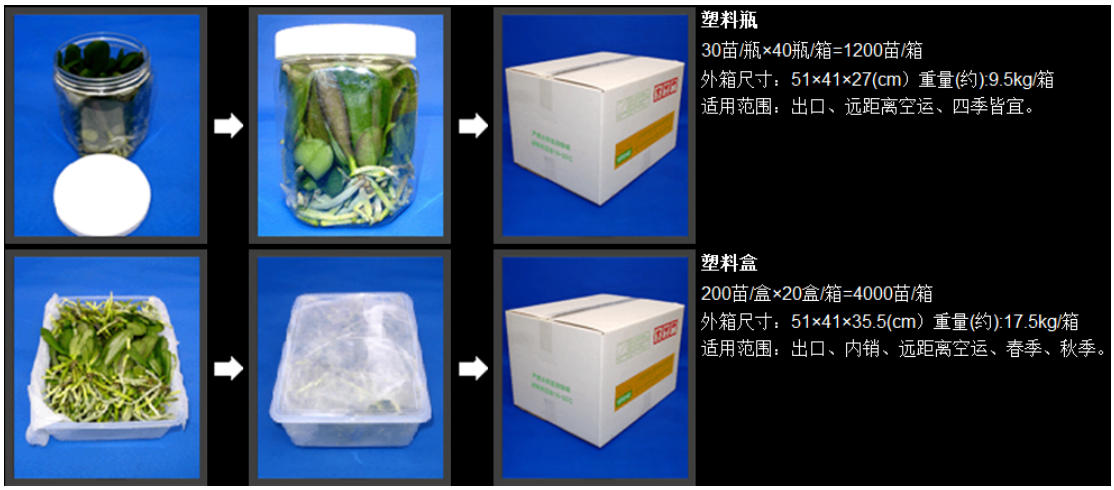
歐洲整體蝴蝶蘭苗年產量為一億株集中於荷蘭的 Floricultura 及 Anthura,Floricultura 大約占總產量的三分之二,該公司有 450 台無菌操作台,而 Anthura 大約占總產能的三分之一,但由自己公司生產的數量相當少,主要是由瓶苗代工廠提供,第一大代工廠為德國 Hark 大約有 300 台操作台,第二大代工廠為中國的鼎漢有 260 台,實際運作大約 200 台。中國蝴蝶蘭產業的源頭集中

於三大組培公司，分別為三益、鼎漢、歐香，皆為台商獨資或是合資的公司，產能分別約為 2 千萬、1 千 5 百萬、1 千萬苗。

2. 兩岸組培業的比較

中國組培業與台灣組培業因為成本結構的不同導致不同的經營方式，由於人工成本較低，中國的蘭苗都是脫盆出口，將瓶苗夾出來裝在塑膠盒空運到歐洲，而台灣的蘭苗大多是連著玻璃製的錐形瓶整個出口，台灣的蘭苗運到歐洲不僅要多一道脫瓶的程序，運費成本還比較高。(如圖五)

圖五:歐香的瓶苗包裝與運輸



表二:瓶苗的售價及成本比較

	台灣	大陸	歐洲
平均售價	15 元	12 元	30 元
平均成本	10 元	9 元	23 元

3. 大陸蘭業的競爭力不再?

下表為台灣與大陸生產要素成本的比較表，目前僅人工成本大陸低於台灣，但土地能源成本等皆高於台灣， 大陸年經濟成長率數年來維持在兩位數字，而台灣幾乎都維持在 2~3%，沿海城市的工資追上我們是指日可待的，所以成本差距漸漸縮小，不僅如此台灣還有占有地利之便；大陸的花卉重鎮「昆明」將開花株運到中國沿海；花卉消費地走的也是空運，而台灣到上海、北京等地的飛行距都比昆明要來的近，且中國的大陸型氣候四季分明，本身的氣候條件並不適合蝴蝶蘭的栽培，歐香陳董提到大陸的汽油比台灣貴 15%且加溫成本為台灣的五倍，他認為目前瓶苗的代工在大陸尚有成本優勢，隨著栽培期間加溫等各項成本的損耗大約大陸的成本優勢僅能維持到 2.5 吋苗(台灣 2.5 吋苗的售價約為 50~60 元)。

表三:生產成本的比較

	台灣	大陸(以上海為例)
人工	1800~2200 元/月	1300~1500 元/月(勝)
土地租金	一年 20~40 元/坪(勝)	一年 75 元/坪
柴油	27 元/公升(勝)	33.8 元/公升
電	3.5 元/度(勝)	4 元/度
水	10 元/度(勝)	20 元/度

注:土地租金以休耕補貼一分地 6 千元及小地主大佃農一分租金 1 萬 2 千元

4. 業者對大陸境內及海外產業的觀察

在歐洲、美國等地方用花習慣，蝴蝶蘭是一種日常消費品，一般上班族下班後路過超市，就可能順手買一盆回家作為家庭裝飾。中國內蝴蝶蘭消費市場開發不夠，仍停留在禮品及年宵花階段，消費熱潮出現在春節前一個月。為滿足國內的消費習慣，國內市場對蝴蝶蘭催花技術的要求其實更甚於美國、歐洲市場，若公司能調控植株在春節前大量開花，則代表公司今年能夠賺錢，若錯過年節銷售期則會產生大量虧損。每年春節對一般經營國內市場的業者而言，都是一級戰場，且隨著大量公司加入戰局並集中時間出貨，又可能面臨因市場胃納度不足造成超額供給，價格崩盤，使的業者生存環境艱困。造成生產業者的營運現金流量高度集中於年節前兩個月，約占其整體營業額的 80%，其餘月份只佔營業額的 20%，換言之除了年節前兩個月，其餘月份都是處於虧損狀態。

這樣的經營環境，促進產業結構開始進入調整，由一條龍的生產模式開始轉型為水平分工方式專業生產組培苗，並且更加看重經營海外市場，而不把雞蛋全部壓在國內市場，這樣的調整到目前為止尚未完成，產業結構尚未穩定，但最慢五年內會調整完成。

據業者的觀察大陸蝴蝶蘭產業約有九成集中在台資企業或是台資背景、大陸蝴蝶蘭產業在早期產業開始發展時，多數公司多採取一條龍的經營模式，期望能展現垂直整合效益，但蝴蝶蘭生產企業在現階段多數公司規模很難突破年營業額 2 至 3 億台幣的瓶頸，在規模上仍屬於中小企業範疇，很難做到從組培、育苗、催花、末端市場行銷等每一個環節都能有效掌控管理。同樣的觀點臺灣中興大學

生物系統工程研究室教授陳加忠，於 2006 年至大陸進行蝴蝶蘭產業調查後亦有提出。大陸很多蝴蝶蘭企業從組培到生產，從催花到銷售的這種一條龍式產業發展模式後，指出了大陸蝴蝶蘭產業存在著因分工不細、產業鏈出現斷層。每間廠商的生產都不夠專精，管理效率不彰產品品質低落，拖慢行業發展步伐，個別廠商面臨的風險大增。

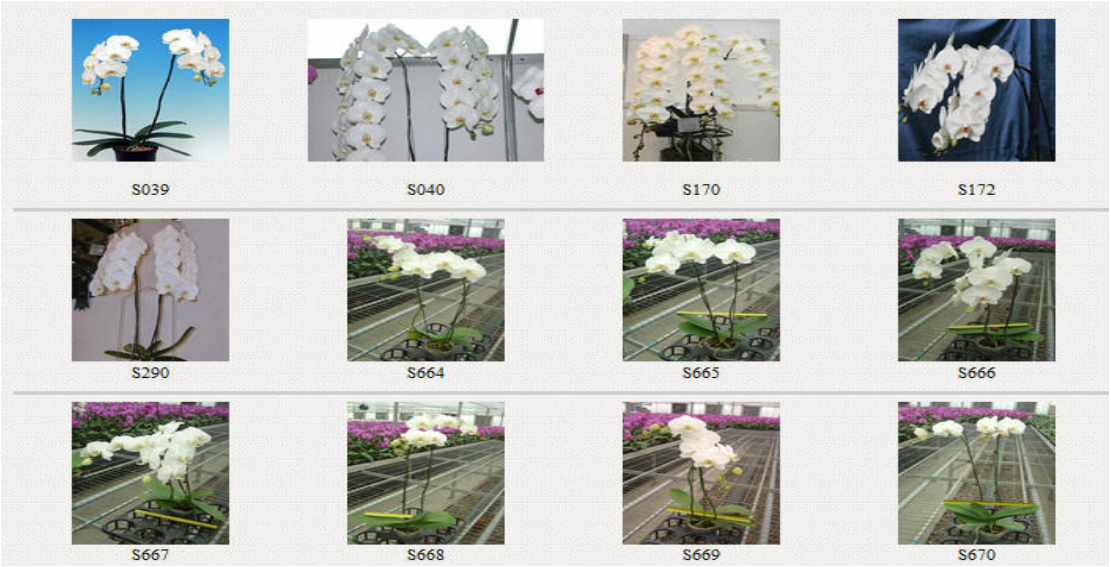
業者對外銷荷蘭市場的觀察：

荷蘭顧客拿到新品種，最注重三個關鍵因素：

A. 是否容易催出雙梗(如下圖)：

雙梗為歐洲消費市場的基本定律，消費者在購買時以雙梗為最基本考量，市場上同一品種開花株若單梗售價 2.5 歐元，則雙梗則為 3.7，價差為 48%。

鼎漢生技的網站上的產品介紹多為雙梗開花株



B. 花色是否符合目標市場需求：

雙梗之後的考量才是，花色及體態是否新穎、是否能被市場所接受，比如中國消費喜歡大紅花，歐洲消費則對各色系都有一定接受度，但並非每種都能熱銷，需先經過小量販售的市場測試。

C. 栽培管理條件是否能與荷蘭當地溫室配合：

因蝴蝶蘭為活體植物，各品種間對種植環境條的仍有不同的需求，各地溫室所能調控的環境條件有其極限，且通常在栽種的時候，是多種品種在同一間溫室中一起栽種，故需篩選品種進入固定的溫室條件，而非針對品種設計溫室。另外栽培期時間不能過長或是生長過於緩慢，成品開花株最多不能超過 18 個月得生長期，否則影響溫室的周轉率。

5. 關於帶介質輸美

目前全球僅有台灣的蝴蝶蘭能帶介質輸美，得天獨厚的條件讓台灣蝴蝶蘭的成熟植株經過長達一個月的海運，到達美國後仍然有不錯的品質，因此而獨霸美國市場。各國都在申請帶介質輸美時我們也思考如果失去此項有利條件台灣的蝴蝶蘭產業會受到多少的損失，兩大競爭對手荷蘭及中國，荷蘭的做法是直接將組培廠搬到美國去，等於是把整個產業供應鏈移過去，中國業者目前較無具體的做法，似乎是在等待政策的開放，在拜訪歐香的過程中陳董提到開放貿易是雙方面的，他認為美國開放中國蝴蝶蘭帶介質輸美還遙遙無期主要的原因有兩個，第一整體中國蝴蝶蘭產值太小根本不是中國政府的重點培植項目，第二在目前中國對於美國有巨額的出超的情況下，中國政府不會願意做讓貿易順差擴大的政策，來

讓美國人有藉口要人民幣升值。

五、結論

台灣業者在面對大陸蝴蝶蘭產業足以深思之處，自 2007 年開始大陸蝴蝶蘭業者開始面臨轉型，由內銷導向開始著重出口導向，由垂直整合轉為專業分工，雖然過程還在進行中，但國際上前兩大的蝴蝶蘭組培苗供應業者：Floricultura 以及 Anthura 皆開始尋求與大陸組培業者合作，卻沒有與台灣廠商合作代工生產。此外台灣業者還停留在一條龍的生產模式，由組培苗至開花株一手包辦，規模效益皆不顯著。同時也因全世界目前只有台灣能夠帶介質輸美，很多廠商在這項政策利基上外銷過度側重美國市場，而面對全世界最大的蝴蝶蘭消費市場歐洲則形同棄守，當然也未能在歐洲市場的價值鏈中參與並發揮優勢。

現階段在 ECFA 簽訂後，蝴蝶蘭並沒有再開放出口之列，即使開放而台灣亦無向大陸出口蝴蝶蘭的優勢在大陸已不存在，主要原因為：大陸內銷因年節特性市造成場難掌控，且因大陸蝴蝶蘭產業被台商所掌握，台商與台灣產業仍有聯繫，故大陸多數熱銷品種皆來至於台灣，使台灣本土業者所認為的品種優勢事實上早已進入大陸，但卻因早期品種權觀念薄弱幾乎等同免費提供品種。此外，台灣本身生產成本高於大陸，即使在無關稅的狀況下，台灣本地生產的瓶苗代工售價約為 15 元台幣，大陸則約為 11.75 至 12.5 元台幣，考量運費後亦無價格優勢，且現在大陸育種家為數眾多，只因資訊尚未統合，若能統合則未來能浮上檯面的品種會更加豐富。

未來可能面臨蝴蝶蘭組培可能漸漸趨於平衡，因為近年來大陸勞力成本節節上升，使大陸整體生產成本接近台灣，但大陸台商業者比台灣早一步進入專業化分工的模式生產，其累積的經驗及專業化下對品質的提升，對歐洲市場的掌握以及企業合作關係的認同，未來皆可能對台灣蝴蝶蘭產業產生進入障礙；但若以GNP的觀念來看待，目前大陸組培苗出口對歐洲輸出主要仍掌握在台商身上，顯示來自台灣的人才及技術仍有其優勢，未來可以兩岸合作，而非競爭來共同搶占歐洲、美國的主要客戶，使兩岸成為組培業代工的雙中心！特別的是，在此次大陸的調查中，亦有業者表示將回到台灣開設組培廠房，與大陸兩地同時經營分散分險，形成一雙子星的概念，而不是如往常一般所認知的兩岸只能擇一地經營，並且沒有回流，當對岸勞力成本逐漸攀升的時候，廠商可能會因失去當時在大陸設廠的低勞力成本誘因，轉而尋求高技術及穩定勞動力等因素，而增加在台灣設廠。現代台商經營理念是以企業觀點來作布局，怎麼做可以分散風險，怎麼做可以搶佔市場，如何保持企業獲利為首要之重。

台灣確實是有機會成為世界的，蘭苗代工及生產研發中心，目前世界上通行的商業品種大多都是由台灣的品種加以改良而成，所以說世界上的效費型蝴蝶蘭產品是發源自台灣可以說一點也不為過，台灣的品種優勢是否還存在的確有爭議，但是提到台灣育種人才及種源確實是具有競爭力的，長久以來台灣的育種家育種的方向並非迎合大眾的消費習慣，而是以其興趣及炫耀的心理想要育出奇特而別人沒有的品種，這種以興趣為動力的育種能量是相當強大的，荷蘭人將蝴蝶

蘭行銷於歐洲確實打開了蝴蝶蘭消費的新紀元，由於市場的不同她們經營的模式，是少量多樣且廉價的策略，但是花卉這種炫耀型的消費財，消費者的心態一定是追求與別人不同的那種新奇感，不可能一直安逸於由兩家公司壟斷生產出的品種，所以品種仍為我國蝴蝶蘭產業最重要的資產之一。

以歐洲的蘭苗價格將近三十塊台幣，而台灣及大陸的產地價皆不超過十五塊台幣，因此不少歐洲業者在亞洲尋找合作的機會。純代工的模式為荷蘭公司將自有品種，交給該組培公司請她將生產成瓶苗，這種模式經營的組培公司每一株的成本大約是九塊到十塊，售價約十五塊左右，而購買該瓶苗的歐洲公司經過品管和運費的扣除後，一株在歐洲可以賣到將近三十塊台幣，兩者的利潤天差地遠。另一種模式就是台灣的業者將自有的品種，經過歐洲栽培業者試驗，認為可行之後才向台灣購買瓶苗，不需要被中間商賺一手直接就可以在賣到三十塊，且成本相同利潤大約翻了兩三倍。當然不是所有廠商的苗在歐洲都能賣得和 Floricultura 及 Anthura 一樣的貴，先決條件是病毒及雙梗慮要經得起考驗，另外品種是否能被歐洲市場接受也是一個重點，必須對市場有有所研究才能知道她們要的是甚麼，目前台商的做法就是把自有的品種提供給歐洲的蘭園做試驗，該蘭園經過在自家園子的試種後確定在該環境下開出的花，是能被歐洲消費者接受的情況下才向台灣的組培業者下訂單，此時間的落差大約兩年且銷售處於被動的情況，但這方面能視為中期目標來努力。

且不論台灣的品種優勢，單就蘭苗的代工台灣也有著不可被取代的優勢，台

灣的 IT 產業就是做代工起家，經過標準化的管理及精細的 SOP 作業流程，良率及成本的控管絕對是世界一流的水準。目前提供蝴蝶蘭組培苗的三大區域為歐洲、中國大陸、台灣，以組培業來說超過百分之五十來自於人工成本歐洲絕對是沒有成本優勢，而大陸及台灣的成本差距又不大的情況下，若台灣能整合出一個具國際規模的蘭苗代工公司，憑著台灣專業代工的經驗和我們的後發優勢，應該很快就能培養出一個國際級的專業蘭苗代工廠，且以目前的情況來說，此舉應該是蝴蝶蘭業界所樂見的事，以荷蘭方面來說她們可以，將不具競爭優勢的產業外包給台灣或中國大陸，不僅能降低成本還能分散風險，以中游的業者能更能專心的從事栽培，蘭苗來源更加穩定品質也提高了，因此成本下降了。因此若大陸的整體成本隨的她的經濟成長繼續提高的話，台灣確實有機會能得到回流的蘭苗訂單，唯一必須擔心的是我們是否有能力能大量提供品質穩定的苗?