

# 植物種苗電子報

發行人：郭華仁  
執行編輯：盧友瑄  
台灣大學農藝學系種子研究室

## 種苗市場

- [外國友人對台灣蘭業的諍言](#)

### 外國友人對台灣蘭業的諍言

*角逐國際市場的野心：*

*你不能期許自己成爲一個世界最大的生產者，但卻不思考自身所處的國際情形。*

*Kerry Herndon*

筆者剛參與台灣國際蘭花會議回來。多年以前台灣政府開始一個計畫要讓台灣的蝴蝶蘭生產出口到世界各個角落，由台糖公司開始培育並建立許多高品質的產品品系。毫無疑問的，今日最好的蝴蝶蘭品種出自台灣育種家之手，自今仍位於領先的地位。政府基本上完成了他們當初設定建立一個企業的目標，只不過結果有點不像原先所期待的模樣。

筆者在會議上演講有關美國善變的消費市場，演講末了，有許多問題提問，大多圍繞在這樣類似的問題：「我們可以賣給你們多少數量？價格爲何？」。而筆者的回答總是不變：台灣育種者很聰明，但這是不夠的。在台灣許多溫室栽種產品有高度的病毒感染，但仍想銷售到世界各地。當筆者在台灣不斷的提出疑問：爲何這樣的感染卻還繼續繁殖？台灣業者便

表示消費者只要購買植物而不在乎病毒。筆者聽到的一種解釋是：因為蝴蝶蘭共有 23 種可能的病毒，但具有可檢驗方法的病毒只有三種（由於該三種病毒容易感染其他植物品種並且有極高致死率）。提這些的重點在於，在美國溫室栽培並不允許有任何病毒，台灣也應該有這樣的標準。維持無病毒感染的狀態並不困難，如果台灣有業者能正視這個問題並付於實行，相信他將比別的業者更占優勢。

另一個障礙則是身為放眼全球的出口商，卻缺乏對產品進行有效率的生產管理。在溫室操作多是人工的，當平台推拉至並排的位置以便獲得較大的空間時，他們並不移動種植盤讓溫室更有效的裝載或移運產品。此外不知如何與世界其他地區有效的生產方式來比較，卻只侷限於彼此的競爭。對於進攻全球市場的目標而言，這是一個不明智的策略。不了解對手所採用的手法，便相當於對整體市場的無知。你不能期許自己成爲一個世界最大的生產者，但卻不思考自身所處的國際情形。台灣政府應該在國際行銷以及溫室生產程序的效能提昇上，投入更多的資金。目前台灣出口許多蘭花，但原因是基於目前供不應求的情勢，基於經濟平衡模式，未來總會有供過於求的一天，消費者會選擇較好的出口商。

荷蘭確保植株健康並且進行有效的生產管理，因而贏得市場顧客的信賴。相信台灣能在剛起步的階段，做出更多聰明的決定。

資料來源：[Kerry Herndon \(2006\) International Ambitions. Floraculture International, May/June p.50.](#)

電話：02- 3366 4770

傳真：02- 2365 2312

本版網址：<http://e-seed.agron.ntu.edu.tw/0036/20036.pdf>