



韓國國蘭產業供銷模式現況 調查研究

前言

臺灣小花蕙蘭(國蘭)產業於2010年出口金額達2億9千6百餘萬元臺幣，其中99%以上外銷至韓國。臺中區農業改良場針對國蘭外銷產業，一直持續深入研究改進國蘭外銷海運貯運技術，以建立國蘭外銷生產模式，提供國內業者實際應用參考。本研究經國科會科發基金計畫支持，於2012年10月赴韓國實地執行當地國蘭產業供銷模式現況調查與研究。本文探討韓國國蘭上、中、下游產業鏈之現況與未來發展方向，供日後臺灣國蘭業者外銷韓國之改進應用參考。

韓國國蘭產業供銷模式

臺灣國蘭以海運或空運方式出口至韓

國，報關後先經3天的留置檢疫，完成後再由業者領出，分別送至農場、拍賣市場及零售市場(花店)等不同通路，整理如圖1。

其中最主要的流程為農場種植後催花送拍賣市場拍賣後，再由零售市場(花店)販售(A流程)，成為主流的原因為拍賣市場可提供公開及安全的交易平台，使生產者有保障。農場定植後經數個月的栽培管理，按照市場需求依序進行催花處理，待花芽長至花苞可見時送至拍賣市場拍賣，若未賣出則由農場收回或由拍賣市場銷毀。藉由此流程蘭株不帶花梗，定植到農場後經過大約3-6個月的生長，可以恢復因採收、運輸的逆境造成的影響，使生長勢恢復並適應韓國的環境，國蘭在臺灣以花生殼作介質、栽培於遮陰網室中，與韓國以樹皮或日本石作介質、

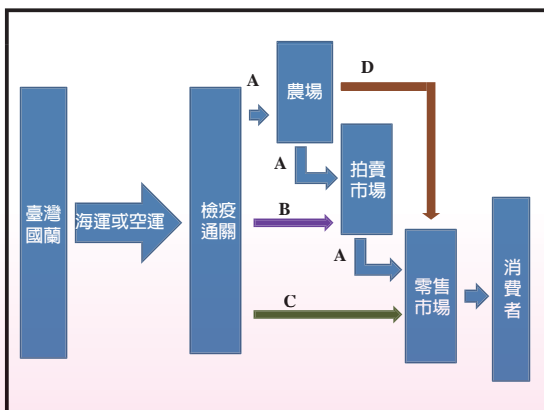


圖1. 臺灣國蘭外銷至韓國後之銷售流程



圖2. 韓國農場中國蘭的栽培情形



栽培於溫室，環境有很大的差異，透過這樣一個接力栽培的方式，可以使國蘭較適應韓國的環境，再透過催花供貨至拍賣市場，品質會有較佳的表現。

部份進口蘭株於定植後即送至拍賣市場拍賣或花店販售(如B、C流程)，在報歲蘭開花期間比例較高一些，採取這兩個流程產品品質受到採收後處理的逆境影響較大，採取這兩個流程的植株首先必須帶有花梗或為觀葉的品種，若花梗長度過長，在採收後處理、運輸過程及到貨後定植時容易受損，運輸時間超過1週花梗會發生白化、軟垂的情形，影響品質甚鉅，同時花芽相較於植株對環境的敏感度較高，因缺少接力栽培的恢復期，對販售後的品質也較難掌控，必須在臺灣的田間管理、採後處理流程及運抵韓國後種植等每一環節都做好精準的控制，否則稍有差錯對商譽有不良影響。

比較這3個流程，以農場接力栽培對品質維持會有較好的效果，同時可依市場需求調節供貨、貨櫃海運大量運輸節省運費成本，但是接力栽培必需投入成本，會減少雙邊貿易商的獲利，因此部分貿易商還是會採

取直接送至拍賣市場或零售市場的流程，如果一次供貨過量會造成價格暴跌，不論對韓國市場或臺灣產地價格都會造成劇烈的影響。D流程因農民必須承擔收款的風險，已多由A流程取代，A流程在拍賣完成隔天，貨款就由拍賣市場匯給農民，再由拍賣市場向承銷人收取貨款。

除此之外，當花店將蘭花包裝好則由物流公司將產品送交消費者，因此在花店時常可見角落放著幾盆包裝好的蘭花，等待物流公司配送(圖7)。花卉物流與花店的分工在韓國較為落實，臺灣花店通常還肩負物流角色，若委由現有的物流系統運送盆花，經常發生盆器破損或植株受傷的問題，在經營國內市場時仍需改進物流的問題。

韓國花卉拍賣現況與組織

韓國主要拍賣市場集中在首爾附近，分成兩大系統：京畿花卉農協(Kyong gi floriculture Agricultural Cooperative，簡稱K-flower)和aT花卉聯合市場(隸屬於Korea Agro-Fisheries Trade Corporation)，後者規模最大，同時兼具韓國花卉出口基地



圖3. 部分進口植株發生病害



圖4. 韓國拍賣市場中等待拍賣的國蘭



的功能。以aT花卉聯合市場為例：佔地69,885m²，包含拍賣市場、盆花和切花零售商店、資材商店等，拍賣市場部分切花拍賣時間為每週一至週六，凌晨0：00開始；蘭花拍賣為每週一、週四，上午8：00開始；觀葉植物拍賣在每週二、週五，上午8：00開始。目前已有4,000多戶農家、330家發貨公司及370家批發商透過aT花卉拍賣市場進行交易，至2008年交易金額已達754億韓元，為1991年成立時交易金額的44倍，2010年交易金額更達到1,000億韓元。aT花卉拍賣市場為韓國首先引進拍賣鐘制度的拍賣場，拍賣完成後供貨人可迅速取得貨款，承銷人也可透過拍賣取得所需的產品，在公開、安全的交易模式下，不論對供貨人或承銷人都有保障，因此已成為花卉重要的貿易平台，在韓國蘭花的交易佔35%。此外花卉的物流也建置完善，拍賣市場位於交通便利的地點，物流的車輛進出便捷，增加使用的便利性。

結語

經過20多年的發展，臺灣和韓國之間

國蘭建立了一套穩定的供銷模式，惟目前韓國蘭花市場僅國蘭獨大的情況已因漸受蝴蝶蘭威脅而改變，且面臨包括大陸等東南亞地區蘭花產品競爭。因此，臺灣國蘭產業需重新檢視產業鏈並調整經營策略，以活化產業。同時持續加強臺灣與韓國彼此國蘭市場與蘭園業者之夥伴關係，包括在國蘭接力生產、催花、市場拍賣與銷售的合作關係，甚至針對市場喜愛新品種的長期育種合作等。另外，臺灣國蘭業者必須及早因應，積極開拓韓國以外的市場，其重要的工作包括建立國蘭產品特色、產品多元化利用，並參與國際蘭花展覽，以開闢與建立國蘭產業知名度，開展更廣大的外銷市場等。



圖5. 韓國盆花拍賣情形



圖6. 韓國零售花店的國蘭展示



圖7. 包裝後等待物流業者運送的國蘭