

國蘭貿易經驗分享——大陸

張民政

臺灣國蘭產銷發展協會 常務理事

摘要

1. 經營的策略

早期是由大陸進口品種來種植，到如今能夠出口貨櫃到大陸歷時25年。當初出口蘭花到大陸都是由個人提著整箱的蘭花去銷售，到裝貨櫃出口，每個大陸花商到貨櫃搶花。再接著由韓國、臺灣的農民到大陸種植。其中有太多的變數。早期大花蕙蘭的高價到現在許多種植大花蕙蘭的農戶都是慘賠。現在的情況和以前相比較有太多的變異。當初地租、人工、費用成本低廉，如今成本卻高過臺灣。而且政策的不穩定也是相當的阻力。大陸的市場是龐大，從早期的購買力是很小到現在做綠代的商人也投入買賣，可見市場是很大但也要選擇能賺錢的品種去種植，免得血本無歸。

2. 注意事項

在大陸除了政策的不穩定，還有就是商人的操作了，早期有很多商人會向你訂購很多數量的花，等你貨到時卻嫌說品質不好、不要了或是要殺價，這是很正常的情況。到現在貨櫃到他們的花商也會聯合起來要降價故意不買。還有千萬不能讓大陸商人欠款，要收款是一件很困難的一件事，大陸陸地遼闊，他們隨便可以落戶。我們却没有本錢跟他們耗，所以在大陸一定要銀貨兩訖。

3. 未來的展望

品種的選擇最好選擇暢銷和數量少的品種去栽植，尤其現在福建的蘭友一家家的崛起，技術和臺灣有過之而無不及，所以福建的蘭友將來的勁敵，有好的品種是否要考慮清楚再出售，否則臺灣的地位不保。品質的提昇，種好自己的蘭花以最好的品質來銷售，相信大家都會有很大的獲益。