

出國報告（出國類別：考察）

新南向及南半球蝴蝶蘭海外生產技術服務研究-越南

服務機關：農業部農業試驗所花卉試驗分所

姓名職稱：戴廷恩 研究員兼分所長、陳葦玲副研究員兼系主任、吳承軒
副研究員、邱亭瑋 助理研究員

派赴國家/地區：越南

出國期間：2024 年 9 月 23 日~2024 年 9 月 30 日

報告日期：2024 年 11 月 25 日

摘要

本次考察旨在了解越南蝴蝶蘭市場及其產業現狀，並為臺灣蘭花產業拓展國際市場提供支持。透過實地訪問、交流會及市場調研，了解蝴蝶蘭在越南的栽培挑戰、產業合作機會與市場需求。本行程涵蓋河內、大叻及胡志明三地，探討從種苗到開花株的接力生產模式，此模式有效分散風險並提升品質。考察發現越南蝴蝶蘭產業面臨品種依賴進口、技術支持不足及南北氣候差異等挑戰。當地業者正努力推進基礎設施建設與技術改良。臺灣在蝴蝶蘭育種、栽培技術及數位管理上具競爭優勢，雙邊合作可望提升產業效率並拓展國際市場。本次考察總結了技術服務與合作模式的未來方向，為臺灣蘭花業者進一步參與越南市場提供參考，並有助雙方在國際市場的競爭力提升。

目次

摘要	2
本文	4
一、考察目的.....	4
二、參訪行程表	5
三、臺越蘭花產業交流會	6
四、越南蝴蝶蘭及花卉產業考察	8
五、越南花卉市場考察.....	12
六、心得及建議	16

本文

一、考察目的

本次考察之主要目的為針對臺灣蝴蝶蘭外銷至越南市場，進行現地考察與技術服務，解決目前在接力栽培過程中常見的品質問題，提升臺灣蝴蝶蘭產業的競爭力。臺灣蝴蝶蘭在外銷過程中，如因栽培管理與儲運條件不當，容易出現品質不穩定的情況，進而影響到客戶的滿意度和銷售情形。因此，本計畫旨在針對外銷國的栽培現況、市場需求、消費趨勢及當地業者需求進行調查與評估，並提供技術服務。在未來拓展新南向市場的佈局中，為臺灣業者提供市場資訊和技術支持，期能加深臺灣與越南等外銷國的合作關係，擴大臺灣蘭花在國際市場的影響力，並為國內業者帶來更大的國際貿易商機。

二、參訪行程表

Date 日期	Program 行程
2024/9/23 (Mon.)	臺灣臺北至越南河內 交流會籌備
2024/9/24 (Tue.)	臺越蘭花產業交流會(蔬果研究院)
2024/9/25 (Wed.)	臺越蘭花產業交流會參訪: 海防市水源縣州江農業高科技股份公司 河內市丹鳳縣全球農業高科技投資發展股份公司 丹懷合作社
2024/9/26 (Thur.)	拜訪當地盆器業者、河內市場考察
2024/9/27 (Fri.)	國內搭機(河內-大叻) 拜訪大叻 Hasfarm 拜訪阿波羅 Apollo
2024/9/28 (Sat.)	大叻早市考察 拜訪 F1 biotech 國內搭機(大叻-胡志明)
2024/9/29 (Sun.)	拜訪台臺商蝴蝶蘭園區
2024/9/30 (Mon.)	胡志明花卉集散市場考察 越南胡志明市至臺灣臺北

三、臺越蘭花產業交流會

1. 產業交流會講座心得

本次臺越蘭花產業交流會由越南蔬果研究院(Fruit and Vegetable Research Institute, FAVRI)與臺灣蘭花產銷發展協會(Taiwan Orchid Growers Association, TOGA)共同主辦。會議為期兩天，包含了產業座談會(圖 1)、品種票選以及產地參訪等活動。這次會議讓參與者對雙邊蘭花產業的發展狀況、技術挑戰及未來合作機會有了更深入的了解，也為未來的產業合作奠定了基礎。

(1) 越南蘭花產業現狀與挑戰

越南的蝴蝶蘭產業目前面臨許多挑戰，主要有品種研發、技術輔助及資源投入等。Dr. Trần Duy Duong 提到，越南的花卉產業缺乏足夠的政府支持，特別是在品種開發和生產技術方面。大部分的蘭花品種和種苗仍依賴進口，品種主要來自臺灣和荷蘭，種苗來自臺灣和中國。目前越南已逐漸開始發展蘭花組織培養技術，希望未來能夠培育適應當地氣候的新品種，並改善生產技術。除了品種問題，FAVRI 的 Dr. Nguyễn Văn Tien 提到越南蝴蝶蘭產業還面臨著當地南北氣候差異帶來的區域性挑戰。南部如林同省的氣候條件較為適宜蝴蝶蘭的生長，而北部則因氣候較冷，設備投資需求較高。為此，FAVRI 已開發出針對南北不同氣候條件的栽培技術流程，並希望未來能夠進一步改善基礎設施與技術支持，促進蝴蝶蘭產業的永續發展。

(2) 雙邊蝴蝶蘭產業的合作機會

臺灣的蘭花產業在全球市場中佔有重要地位，其在品種選擇、栽培技術和生產管理等方面擁有豐富的經驗與優勢。TOGA 的曾俊弼秘書長在交流會中指出，未來雙邊合作應注重研發和精準生產，以提升生產效率和良率，降低能源與資源浪費。農業試驗所花卉試驗分所的戴廷恩分所長進一步強調，蝴蝶蘭的栽培是一個長期且風險較高的過程，從養苗到開花大約需要一年多的時間。因此，分散風險的接力栽培模式成為提升產業穩定性的一個有效途徑。這一模式能夠將不同階段的栽培與管理工作分擔，減少單一環節出現問題的風險，並通過數位化的管理模式，實現跨國合作與技術共享。

(3) 林同省的蝴蝶蘭產業發展與未來展望

大叻花卉協會的副會長 Lai Thê Hung 介紹了越南南部林同省的蝴蝶蘭產業現狀。林同省是越南主要的蝴蝶蘭產區之一，當地的氣候條件適宜蘭花生長。2024 年林同省的蝴蝶蘭種植面積預計達 69 公頃，年產量達 1141 萬盆，其中大部分供應國內市場，少部分

則出口到國際市場。Lai Thê Hung 強調，林同省的蝴蝶蘭產業面臨著來自進口品種的競爭，尤其是荷蘭進口的種苗較為昂貴，這使得當地業者在生產上面臨較高的成本壓力。未來，林同省的蘭花產業需要加強品種發展與育種，尤其是育成自有品種，減少對國外品種的依賴，並推動區域標識與國際貿易規範的建立，以提高國際競爭力。此項為臺灣產業未來於越南發展時應多加規劃及更新產業動態資訊之方向。

2. 越南蝴蝶蘭流通品種 Top30 票選

此次交流會一併辦理了當地流通蝴蝶蘭品種 Top30 的票選活動(圖 2 及圖 3)，會前蒐集當地常見流通品種並於會場布置票選區域，活動當日由現場臺越與會產業人員現場進行投票(圖 4)。票選出的前 30 名蝴蝶蘭品種許多來自臺灣，且票選出的品種偏好，與先前資料蒐集的結果一致，主要為大花、紅/粉花、黃花、白花為主，由於參與投票者多為與蝴蝶蘭產業相關人士，此票選結果可相當程度地反應了當地的市場銷售現況，亦可供臺灣品種推廣參考。



圖 1. 交流會與會人員大合照



圖 2. 黃花流通品種票選場景



圖 3. 粉花流通品種票選場景



圖 4. 現場投票情形

四、越南蝴蝶蘭及花卉產業考察

臺灣與越南的蝴蝶蘭產業合作為接力生產模式，這樣的合作模式不僅能降低生產成本，還能分散風險，並提高生產效率。許多臺灣的業者於越南發展採用此模式生產，且技術和銷售體系已日益成熟，雙邊建立穩定的合作關係。目前越南大約 90% 的蝴蝶蘭苗株是從國際市場進口。由於越南的南北氣候差異，各地區的生產環境與條件不同，北部地區需要投入更多設施來保持適宜的生長環境。與此相較，臺灣的蝴蝶蘭苗株品質穩定，因此進口臺灣苗株能有效降低苗株的耗損，且再利用越南獨特的氣候條件進行成熟株和開花株的栽培，可加速生產流程。這種接力生產模式有效分散了栽培風險並提升了產品品質。進一步的合作可使雙邊加強技術交流，臺灣的栽培技術和數位化管理模式對越南業者提高生產效率大有裨益，從而增強雙邊在國際市場上的競爭力，實現共贏。

1. 海防市州江農業高科技公司

海防市州江農業高科技公司主要從事蝴蝶蘭栽培，並提供不同生長階段之苗株銷售。農曆過年前，該公司會迎來銷售高峰，銷售 20 至 30 萬盆蝴蝶蘭。由於十月的光照條件不足，加上光周期較短，對蝴蝶蘭催花階段造成問題，為了應對此問題，該公司催花房使用高壓鈉燈來補光，但這也同時帶來了高溫的問題，因此必須小心控制溫度，避免對催花過程造成其他影響。此外，該公司在催花房中，利用空調進行降溫，同時配備內外遮蔭網和透明保溫膜，這樣的設施能夠進一步改善光照和溫度環境(圖 5 及圖 6)。在養苗溫室中，該公司在側面安裝了保溫布，並且在風扇區域設置了可掀開的保溫布裝置。這種設施的設計是為了應對北越較為寒冷的冬季氣候，且相較於傳統的加熱設備，這種被動的保溫方式成本更低，能夠有效控制加溫成本，具經濟性。

2. 河內市丹鳳縣全球農業高科技投資發展公司

這家公司已有 22 年的蝴蝶蘭栽培經驗，投入成本較高，擁有組織培養部門，且配備了自備發電機以解決電力問題，並使用 RO 水進行園區灌溉。在植株換盆區域，員工使用半自動化設備來幫助壓實水苔，這種省工的機器大幅提高了工作效率(圖 7)。除此之外，此公司在催花房的設備上也投入了大量資源，催花房使用雙層外網、內網和透明保溫膜，並設有熱泵和風扇水牆(圖 8)。這些設施能夠較好地應對越南北部多變的氣候條件，提升溫室的溫控和濕度管理。此外，由於溫室內濕度較高，近期新安裝了除濕機來解決此問題，預計將大幅改善濕度控制。目前已經新建了四棟溫室，每個溫室面積約 5000 平方公尺，顯示出他們對未來越南蝴蝶蘭產業和國際市場前景的信心。

3. 河內市丹鳳縣丹懷合作社 Flora Vietnam

丹懷合作社的蝴蝶蘭生產設施較為傳統，且設施建築高度較低矮。在催花房和苗株培養區域，該公司使用雙層外遮蔭網、屋頂塑膠膜和固定的保溫膜來設置溫室。這樣的設計有助於將過多的熱源排除在溫室外，並且在需要保溫時，內網可以幫助將輻射熱引入溫室。該合作社的催花房在傍晚時會在葉片表面噴水(圖 9 及圖 10)，使葉面保持濕潤，並在空調降溫的條件下，保持相對濕度約 65%和溫度約 18°C。業者認為這樣可以加速水分蒸發，快速降低葉溫，從而促進蝴蝶蘭的催花效果。

4. 大叻市 F1 Biotechnology Co., Ltd

F1 Biotechnology 公司位於越南大叻市，專注於組織培養技術，並致力於多種作物的量化生產及出口。該公司設有 70 台無菌操作台，生產範圍達 500 多種作物。主要的生產旺季集中在每年的 12 月至 5 月，香蕉和觀葉植物是該公司的主力產品。產品主要出口至歐美市場，在荷蘭有配合的商業夥伴，此合作之業務模式可降低成本，並促進跨國合作。此外，該公司選用了越南本地生產的可分解 PP 塑膠袋作為組織培養容器，以降低對環境的影響。這些組培袋的設計輕便，並配有圓形透氣膜，可進行滅菌處理，每個袋子成本約 800 越南盾(圖 11 及圖 12)。

5. 大叻市 Dalat Hasfarm

Dalat Hasfarm 成立於 1994 年，由荷蘭企業家 Thomas Hooft 創辦，並成為 Hasfarm Holdings 的一部分。該公司在越南有四個生產基地，擁有 320 公頃的溫室(圖 13 及圖 14)。該公司生產範圍廣泛，涵蓋幼苗、切花和盆栽植物，其每年可供應 4.5 億株種苗、2 億枝切花及數百萬盆花，佔據了當地鮮花出口市場的 90%。此公司在越南的業務完全垂直整合，從幼苗的種植到成品花的生產、包裝銷售。此外，業務範圍還涉及了進口來自厄瓜多、荷蘭和南非的鮮花分銷。在越南有五個配送中心，並透過自有零售店和電子商務平台進行銷售。Dalat Hasfarm 是亞洲首批獲得 Global GAP 認證的花卉企業之一，積極實踐永續發展，致力於減少碳足跡和化學物質的使用，重視循環經濟的實踐，使用環保包裝材料、回收塑膠花盆和雨水灌溉等措施。每年出口的花卉有 90%以上使用海運，而非空運，如此可降低碳排放。此外，還減少了 80%的農藥使用，通過使用捕食性昆蟲和有

益微生物來控制害蟲，這些措施皆可看出此公司對環保友善政策之重視。



圖 5. 州江農業高科技公司催花溫室



圖 6. 州江農業高科技公司催花降溫設備



圖 7. 壓實水苔之省工設備



圖 8. 全球農業高科技公司催花溫室

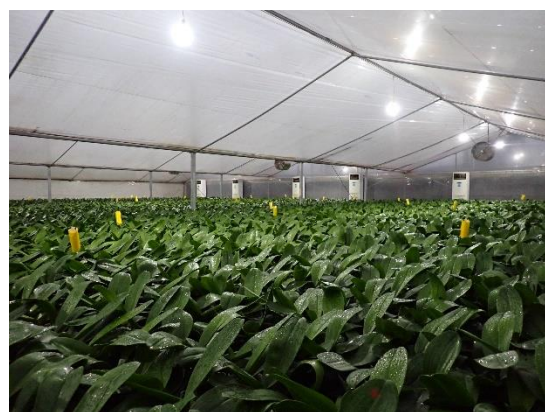


圖 9. 丹懷合作社催花溫室



圖 10. 丹懷合作社催花噴水降溫



圖 11. 組織培養用塑膠袋



圖 12. PP 塑膠組培袋使用情形



圖 13. Hasfarm 種植菊花之溫室



圖 14. Hafarm 溫室內工作情形

五、越南花卉市場考察

隨著越南人口的增長與生活水準的提高，當地對花卉和觀賞植物的需求持續增長，這也推動了整個花卉產業的發展。花卉的用途極為廣泛，包括節慶、文化活動、宗教儀式、商業場合以及家庭與辦公室的裝飾等多個領域。在農曆新年期間，花卉的需求達到高峰。越南的傳統節日和文化活動繁多，全年對花卉的需求可觀，內需市場規模大。其中，蝴蝶蘭作為高級花卉，深受消費者的喜愛，並透過多樣化的銷售渠道與市場連接。本次考察中，實地走訪了越南的河內市、大叻市和胡志明市，了解當地花卉市場的情況、銷售模式及其市場需求。

1. 河內市場考察

在當地市場，大型蝴蝶蘭盆栽的需求高，盆栽的造型多樣，包括立式、懸掛式以及與其他植物或小型景觀搭配的設計，能夠靈活適應不同的空間需求。常見的大型蝴蝶蘭盆栽價格約為 100 美元左右，每個小盆蝴蝶蘭的價格約為 8 美元，組盆的設計通常包括八小盆蝴蝶蘭，並搭配小型多肉植物或空氣鳳梨作為裝飾(圖 15)。此外，中小型蝴蝶蘭也逐漸受到家庭和企業的青睞，成為鮮切花的替代品。許多企業選擇這些中小型盆栽作為商業空間的裝飾，因為蝴蝶蘭的維護成本較低且觀賞壽命較長，對企業來說更具經濟效益。本次拜訪的業者於年節時設有 20 個銷售點，且是越南首家設計與製作塑膠花盆的公司，其所設計的花盆質輕且堅固，深受消費者喜愛(圖 16)。除傳統的鮮花與盆栽市場外，塑膠假花產業也在當地逐步發展，特別是從中國進口的塑膠花產品，這些產品在婚禮布置和宗教祭拜中廣泛應用。在當地，許多寺廟周邊的小型攤販也會販賣適合祭拜的花卉，如玫瑰、百合和菊花等，這些花卉的需求在傳統節日和宗教活動中都有穩定的市場基礎。

2. 大叻市場考察

大叻市位於越南的南部，是主要的鮮花產地之一，該地的花卉產品在國內市場佔有重要地位，並出口至日本、澳大利亞、臺灣及中國等地，2022 年大叻市的花卉出口額達到 7400 萬美元。大叻的早市販售著各式各樣的花卉與蔬果(圖 17)，不同類型的產品在市場上有著明確的區隔區域，交易場面熱絡。市場中不僅販售當地出產的花卉，另有大型國際園藝公司的分店開設於此，如 Dalat Hasfarm(圖 18)。除了傳統市場，量販店和超市也設立花卉專櫃(圖 19 及圖 20)，展示各式花卉和盆栽產品，進一步體現了當地消費者對花卉產品需求的增長。這些零售渠道展示了越南花卉市場的多元化和內需市場之規

模。

3. 胡志明市花卉市場考察

胡志明市是越南南部的經濟中心，擁有日照充足的熱帶氣候，非常適合花卉栽培。當地的花卉產業發展迅速，2022 年花卉和觀賞植物的種植面積達到 2,325 公頃，較前一年增長了 9.2%。這些植物的主要用途包括家庭、辦公室裝飾以及婚禮等場合。胡志明市的花卉集散市場是南部最重要的花卉交易中心之一。這個市場擁有多元化的銷售渠道，包括農民直銷、中間商分銷，以及傳統市場和花店零售等。市場內的花卉種類繁多，包含了熱帶蘭花、玫瑰、百合等各類品種。運輸方式主要依靠單車和機車進行配送(圖 21 及圖 22)，這些運輸方式不僅便利而且具備經濟性，能夠穿梭於狹窄的市場巷弄中。越南南部的花卉市場隨著內需市場的增長，展現出強大的發展潛力，且越來越多專業化的蘭花產品商店和銷售模式出現(圖 23 及圖 24)。總體而言，越南的花卉產業在內需市場的強大支撐下，呈現出蓬勃發展的趨勢。從越南北部到南部，花卉需求的多樣性以及節慶文化的影響，為整個產業鏈提供了充足的市場潛力。



圖 15. 組盆設計用之纏繞鐵絲使用方式



圖 16. 河內組盆業者所設計之盆器



圖 17. 大叻市場販售蔬果花卉一景

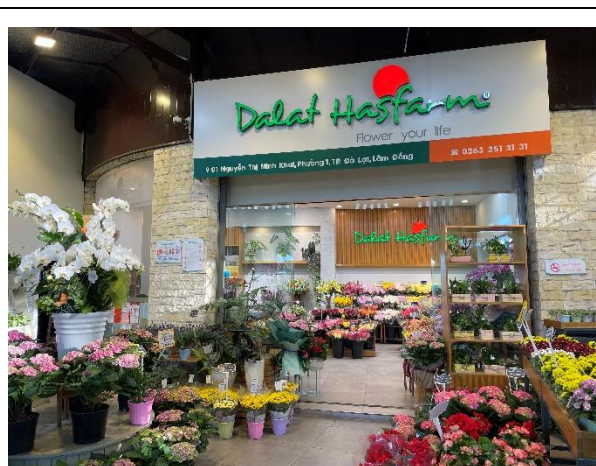


圖 18. 大叻市場的 Hasfarm 分店



圖 19. 量販店內的花束販售情形



圖 20. 量販店內的花盆販售情形



圖 21. 單車運輸花卉產品



圖 22. 機車運輸花卉產品



圖 23. 胡志明花市蝴蝶蘭切花販售情形



圖 24. 胡志明花市蝴蝶蘭盆花店售情形

六、心得及建議

本次考察探討越南蝴蝶蘭產業的現況與挑戰，並了解該市場的潛力。越南氣候條件適合蝴蝶蘭栽培，尤其是林同省等南部地區，其優越的自然條件為該產業發展提供了堅實基礎。然而，在訪談與交流中發現，越南產業仍面臨諸多挑戰，包括栽培技術有限、設施與資本投入不足，以及生產流程管理尚待完善等問題。

與越南產業相比，臺灣蝴蝶蘭產業在組織培養技術、品種開發與市場布局上具有顯著優勢。且臺灣在供應鏈整合與接力式生產模式上已有成熟經驗。越南市場的成長與對高品質蝴蝶蘭的需求，具未來合作之可行性。越南電子商務與新興行銷模式的快速發展，也為臺灣蝴蝶蘭產品進一步拓展國際市場提供了有利契機，可多了解此行銷模式。未來可提供技術協助，以臺灣多年累積的種苗技術為基礎，針對越南現有問題提供管理建議，包括栽培管理、病蟲害防治等，增加高品質臺灣苗之進口量。同時，可舉辦例行性技術交流會，建立雙方長期合作基礎。

總而言之，越南蝴蝶蘭產業的快速成長對臺灣研究人員提供了新的研究方向與合作機會。通過技術支持與市場布局的精準結合，臺灣不僅能擴大其在越南的影響力，更可進一步強化自身在國際蝴蝶蘭市場的競爭地位。