

出國報告（出國類別：考察）

越南蘭花產業調研考察報告

服務機關：行政院農業委員會農業試驗所
姓名職稱：戴廷恩研究員兼系主任、吳承軒助理研究員
派赴國家：越南
出國期間：107年7月27日至8月1日
報告日期：107年10月29日

目次頁次

一、摘要	3
二、目的	4
三、行程	5
四、內容	6
五、心得建議	14
六、照片	18

一、摘要

新南向政策是我國當前重大的對外經貿政策之一，目的在加強區域共榮的夥伴關係。農業試驗所前期已針對越南蘭花產業籌組海外技術服務先導團，考察蘭花產業現況及市場等，並與當地產官學研專家業者進行交流。

本次考察將赴越南胡志明參與越南台灣形象展；並於胡志明、大叻、河內三地，延續前期之技術服務工作，同時針對越南之蘭花產業現況、市場趨勢及當地業者需求等進行調查評估，作為我國設施蘭花產銷策略規劃擬定及後續技術輔導、售後服務體系建立之參考，提升產品南向競爭力。

經考察後認為：未來可以朝向台灣提供種苗、越南生產、越南及國際行銷的產業鏈模式；其中台灣需穩定提供高品質的種苗，維持目前良好的合作信任關係；越南台商及越商的接力生產部分，應朝向穩定高品質的目標，及早建立品牌形象，開拓較高端市場的藍海，提升產業鏈的整體價值。長遠規劃則需注意人才培育問題；市場測試及行銷部分，市郊的展示間及測試溫室是很好的參考，並可做為商務洽談地點；深化服務的部分，則可由產學研單位籌組技術服務團定期赴越提供技術支援及合作交流。

二、目的

新南向政策是我國當前重大的對外經貿政策之一，目的在加強區域共榮的夥伴關係，與東協十國、南亞六國及紐、澳等國家建立互利共贏的新合作模式，組成區域經濟的共同意識，並重新定位臺灣區域發展上的角色，建立未來的價值及重要性；也藉此深化我國和新南向國家的交流與協商、對話，進一步建立緊密的關係，共同創造區域的發展和繁榮。

目前依據「新南向政策推動計畫」，主要分為經貿合作、人才交流、資源共享及區域鏈結等四大面向。在農業上，對應新南向政策的主要的作法有：(1)維持現有外銷市場與實績，並積極拓展新興市場(東協、南亞、紐西蘭及澳洲等)。(2)透過和新南向國家的農業投資和整廠輸出，增加農業的商機與貢獻。(3)加強人員及產業的交流。

然而，要有效地推動農業新南向政策，拓展外銷市場或農業投資、，以及技術、人員、產業的交流合作等，需要有詳細的產業盤點，包含市場及產業現況、投資障礙、產品與服務之技術面瓶頸、及相關政策、法規之支援等，皆需有整體、完善之瞭解及規劃。行政院農業委員會農業試驗所之「農業新南向國家重點技術合作盤點與進入策略規劃」計畫，於前期已針對越南蘭花產業籌組海外技術服務先導團，考察當地蘭花產業現況及市場等，並與當地產官學研專家與業者進行交流。

本次考察將赴越南胡志明參與越南台灣形象展之蘭花形象區；並於胡志明、大叻、河內三地，延續前期之技術服務工作，對蘭花種苗南向進行技術服務，持續深化；同時針對越南之蘭花種苗產業現況、與國內產業競合、市場消費趨勢及當地業者需求等進行調查和評估，作為我國設施蘭花產業規劃、外銷、生產策略擬定及技術輔導與售後服務體系建立之參考，提升產品南向競爭力。

三、行程

日期	起迄地點	工作行程
2018/7/27 (星期五)	桃園 胡志明	1. 搭乘 07:30 越南航空 VN3581 班機，9:50 抵達胡志明 2. Saigon Exhibition and Convention Center (SECC) 西貢會展中心
2018/7/28 (星期六)	胡志明	1. Saigon Exhibition and Convention Center (SECC) 西貢會展中心
2018/7/29 (星期日)	胡志明 大叻	1. 搭乘 11:10 越南航空 VN1384 班機，12:00 抵達大叻 2. Vuon Lan Phuc Hai 福海蘭花園(新廠) 3. 阿心蘭花園 4. YSA ORCHID
2018/7/30 (星期一)	大叻 河內	1. 台霖生物科技越南廠 2. 搭乘 19:00 越南航空 VN1576 班機，20:50 抵達胡志明
2018/7/31 (星期二)	河內	1. VIỆN NGHIÊN CỨU RAU QUẢ 蔬果研究院 2. Flora Viet Nam (HTX ĐAN HOÀI HÀ NỘI) 仟卉蘭花園
2018/8/1 (星期三)	河內 桃園	1. 廣安花市 2. VƯỜN LAN PHÙ ĐỔNG 扶董蘭花園 3. 搭乘 17:20 越南航空 VN578 班機，21:10 抵達桃園

四、內容

(1) Saigon Exhibition and Convention Center (SECC)西貢會展中心

西貢會展中心（SECC）位於富美興新城市，距離胡志明市中心約 15 分鐘車程，距離國際機場約 30 分鐘，是相當好的展覽點。西貢會展中心也具備有能夠滿足國內、外大型展覽、企業會議、專業活動需求的空間，包含四個室內展館共 40000 平方公尺。本次外貿協會在西貢會展中心舉辦台灣形象展(TAIWAN EXPO 2018)的同時，隔壁區域也同時舉辦 2018 越南農業科技展(Vietnam 2018 Agritech)顯見其場地相當足夠。

本次主要參加外貿協會在西貢會展中心舉辦的台灣形象展，在展區中規畫有：台灣精品、綠色產品、智慧城市、健康產業、新創電商及觀光形象等，其中為了行銷臺灣蘭花及商品附加服務，由蘭花產銷發展協會承辦蘭花形象區(Taiwan Orchid Pavilion)。蘭花形象區之展出主軸為新成立之「台灣蘭花品種商業服務中心」，突顯台灣蘭花產品未來除了實體產品銷售外，將可提供產品背後的生理、栽培基礎資料，以及貯運、開花等測試結果及相關驗證資訊，使未來買家購買台灣的产品，除了有上述的附加價值外，還可以是最有保障的。除此之外，本區也宣傳台灣蘭花相關設施、設備、介質、肥料等，並宣傳栽培管理的相關輔導，傳達未來建構的服務模式將包含整個產業鏈，補強台灣在售後服務上的弱點。

(2) Vuon Lan Phuc Hai 福海蘭花園

福海蘭花園位於越南大叻，負責人為台商，已在越南經營多年，包含介質、肥料等資材，及蘭花栽培等。

大叻為天然催花場，當氣溫稍涼，許多對涼溫敏感的品種即開始抽梗開花，對於花期的調控上造成問題，類似於台灣的冬季，需要加溫抑梗；但大叻地區終年涼溫，尤其是夜溫，若要終年加溫則需耗費大量成本，因此，在栽培管理上，若有不欲催梗的植株自然抽梗，則會在該梗僅留一花苞，減少養分消耗，並避免花梗剪去又受涼溫誘導，另抽一梗。

在溫度的監控上，業者在早晚有員工以紙本記錄當日早晨及下午的溫室內外溫度，以了解周年微氣候的變化，並可比較不同栽培場區之為環境差異。前期考察行程已於該園設置智慧型環境紀錄器，可記錄了解全天候、全年度之溫室環境因子變化，並存取數位化之數據資料，且發報至雲端，可利用手機在全世界即時監控，對於跨國工作的台商相當重要，本次於該園再次以手機讀取環境數據資料，測試檢驗，功能反應良好。

訪查期間恰逢該園帶梗苗之少量出貨之包裝程序，銷售的目的地為胡志明市。在包裝上，將帶梗苗倒放於長紙箱之兩側，中間花梗部位塞滿棉花，並使用一紙杯黏貼於箱壁，盛裝少量水，並放入 1-MCP 錠劑以抑制乙烯反應。包裝流程雖無專門的包裝作業室，可能因為路程算短，不像台灣目標為出口國際市場，但業者仍有注意到關於花卉採收後生理的一些影響因子，並進行處理。

在產品銷售金額方面，業者則表示，以越南蝴蝶蘭盆花之批發價，單盆約 13 萬越南盾(折合台幣約 170 多元)，而組盆蘭花則有約 30 萬越南盾(折合台幣約 400 元)之價值。

(3) 阿心蘭花園

阿心蘭花園也是位於越南大叻的蝴蝶蘭栽培場，為越南本地業者，主要進口台灣的蝴蝶蘭苗進行接力栽培。在最初，該廠的合作模式為：與當地台商合作，由台商進口蝴蝶蘭中苗到越南，在越南由台商蘭場培養到成熟後，再接力給阿心蘭花園。然而之後遭遇到相關技術資訊外洩的事件，目前阿心蘭花園主要直接由台灣進口 3.5 吋的大苗(在台灣由 2.5 吋中苗換盆到 3.5 吋盆後 2 個月，根部已成長良好的大苗)，再進行接力栽培。

本次考察造訪觀察結果認為，其栽培管理已上軌道，管理相當好，沒有什麼太大的問題，只要台灣方繼續提供優質中苗即可。然而先前因為商業祕密問題，在該園的合作模式中，使台灣出口至越南的中苗轉為大苗，在種苗產業上，一般越接近產業鏈源頭的商品，風險越低，周轉越快，利益越穩定，因此該園的例子以台灣業者的角度來看甚為可惜。這種接力栽培生產蝴蝶蘭商品的模式，在台灣與越南蝴蝶蘭產業鏈的合作上，是相當好的模式，台灣應該要把握好，持續提供優質的種苗，並關心與協助越南接力廠商在購買種苗後的生產、銷售等問題，才能確保產業鏈的健全，維持永續、良好的國際商業合作關係，避免被其他國家取而代之。

(4) YSA ORCHID

YSA ORCHID 為越南蘭花業者，其蘭園位於越南大叻，負責人 Phan Thanh Sang 先生也是大叻花卉協會的理事長。Phan Thanh Sang 先生年初曾到台灣在 2018 國際蘭展的論壇上曾介紹越南蘭花產業及 YSA ORCHID 的經營策略。該業者對於台灣的蝴蝶蘭種苗品質相當滿意，並且與台灣業者互動良好，其園內大多數的種苗都來自台灣，並表示未來也將持續使用台

灣的種苗，對台灣種苗品質相當有信心，這種品質保證及信任關係是台灣需要把握住的。

在產銷規畫上，業者認為越南的市場已漸趨飽和，因此，他準備再投資興建玻璃溫室，在設備上加強以提升品質，準備瞄準國際市場。以台灣的角度來看，這樣的產業鏈合作，是根留台灣，南向合作，並行銷全球。國際產業鏈結合作，各階段各國家各有所長，取得穩定利潤，尤其台灣位於技術與產業鏈的源頭，對我們來說這是值得用心開拓、經營並維持的合作關係，因此不僅要提供良好的種苗產品，後續的服務與關心也是相當重要的。

目前越南政府積極規劃各類農業生產的產業園區，花卉產業是其中相當重要的一部份，產業園區的規劃，若搭配良好的管理與推廣，以及品質認證等制度，對於園區內的廠商在未來會具有相當大的幫助，成為極具競爭力的一方。在這樣的環境背景中，台商也希望越南政府能夠規劃生產基地，讓台商租地生產花卉產品。因此，我國新南向的政策應積極與越南官方協商，規劃可供台商生產的基地，形塑台灣至越南，而後行銷全球的花卉產業鏈，並在各環節皆能有台商參與或合作的空間。

(5) 台霖生物科技越南廠

台霖生物科技在越南的生產廠區位於越南大叻，目前約五甲地，包含4分地的溫室部分，其建造都是由台灣的花王團隊執行，包含兩位台灣籍的工頭，以及其他越南當地的工人。溫室目前仍在擴大興建中，總共分為三期工程，第一期有8棟，大約3千坪，全部完工則可達9千坪。目前已

經完成的部分為第一期之 6 棟，另外 2 棟正在施工中。值得一提的是，在花王團隊已建造完成並啟用的溫室中，發現其溫室環境的系統控制盤具有圖像式的管理介面，這是我們可以參考的部分。

在資材上，種植用的水苔，主要由智利或台灣進口，價格每包 5 公斤約 750,000 越南盾，折合台幣約 1,000 元。水苔的利用除了正常的栽培用途外，組盆上也需要使用到水苔來進行縫隙的裝填及美化，因此，該場對於不良淘汰植株的水苔介質，並未丟棄，而是留下來用於組盆的介質裝填上。在產品的銷售上，該廠以生產盆花並銷售當地為主，因為當地切花價格低，生產切花獲利相對較少。

在管理的人員部分，該場的主要負責人員是一位台灣人，到越南僅 3 個月，還不太懂越南文，在栽培管理上其實也是位新手，並只預計在越南停留 6 個月。相對於我們所見該公司在越南的投資建廠規模，似乎需注意人才的培訓問題，並需要有較長遠的人才訓練規劃、現場經營管理制度建立，較有利於永續的海外布局與經營。

(6) VIỆN NGHIÊN CỨU RAU QUẢ 蔬果研究院

本次拜訪位於越南河內的蔬果研究院-花卉及觀賞作物研究中心(Center for Flowers and Ornamentals Research and Development, Fruit and Vegetable Research Institute)。該院的花卉部分，佔地約 5.8 公頃，其中溫網室區域約 1.5 公頃。在研究的作物品項上，以百合最多，另外有唐菖蒲、非洲菊、蝴蝶蘭、文心蘭及其他原生蘭等。在育種的研究上，據該中心相關人員所述，目前品種皆尚在測試中，尚未量化授權。

在種苗的生產上，目前該中心致力於組織培養苗的生產。在先前，他們使用的組織培養配方為來自中國的配方，但培養的成果並不佳，因此，他們致力開發自己的配方，目前已有開發出不錯的配方。在繁殖數量上，今年度約可生產 35-40 萬苗(明年則設下 80 萬苗的目標)，然而，今年度的組織培養苗母瓶來自中國，其苗株品質有問題，推斷是因荷爾蒙添加過多所致，因此今年度的 35-40 萬苗還不敢銷售(該研究中心可合法對外進行銷售行為)，僅能自己先種。以上顯示該中心的人員已深知他們不能盲目追求產量及銷量，而是注重品質與商譽，具有長遠的經營規劃。

在生產成本上，據該中心研究人員所述，組織培養操作員工的工資以月薪計薪，一個月大約新台幣 5000 多元；而組織培養苗生產的良率若達 100%，每株苗的成本約新台幣 6 元。

在員工待遇及工作績效管理上，由於該研究院可以開公司進行商業行為，據該中心人員所述，該中心亦投資越南芊卉蘭花園達 20%。此外，該中心的員工也可以分紅，因此可以績效搭配分紅來增進整體的效率。該院員工的月薪約新台幣 6,600 元，與鄰近的中國相比，大約是中國的 1/3；政府部門的研究人員，如皆帶我們的阮博士，月薪也差不多，因此僅靠月薪是難以有較好的生活，或許因此才有可開公司的配套措施，以節省國家經費並保住人才。

(7) HTX ĐAN HOÀI HÀ NỘI(Flora Viet Nam) 芊卉蘭花園

芊卉蘭花園位於越南河內，面積約 1.8 公頃。芊卉國際園藝股份有限公司於 1985 年成立時主要經營各類花卉種球及種子等的進口業務；1994

年開始於清境農場擴展扦插、繁殖、育苗、移植等種苗生產業務，開始自己生產種苗；1996 年開始進軍中國，成立中國芊卉集團；2003 年後開始迅速佈局國際蘭花栽培及市場行銷業務，在臺灣及國際的中國、香港、泰國、越南等地，與世界各地的業者合作，成立公司，設立蘭花栽培場，拓展中國、東亞、東南亞等據點。

越南芊卉公司的負責人表示，該廠在種苗生產上，皆是由瓶苗開始培育，瓶苗的來源主要為台灣及中國。當年的小苗栽培主要是提供隔年的銷售，銷售上每年達 30 萬株以上，主要集中在春節時期。栽培場的栽培技術人員部分，主要為越南人，除了越南人外，尚有一位配合 10 年以上的中國人。

最後業者也表示，今年初有到台灣參加 2018 國際蘭展，對於蘭展的印象相當深刻，並希望可以有許多來自台灣的協助，並希望能自台灣持續買到品質優良的種苗，顯示其對台灣蘭花種苗的品質相當有信心，我們應加以把握。

(8) 廣安花市

廣安花市位於越南河內，是著名的花卉產品集散地，自凌晨三點即開始各種花卉的交易、運銷。我們到訪時已接近中午，仍有部分攤販在販售，目視該場地，可以想見凌晨三點至清晨期間，應有相當的盛況。

廣安花市主要以路旁遮雨篷的攤販為主，有點像台灣的傳統市場，我們參訪當日恰逢雨天，在這樣的情形下對產品的品質其實具有一定的傷害，尤其是病害；而就算是無雨的晴天，其高溫也對切花壽命的維持不太有利。

現階段由於成本考量以及當地需求而言，可能只能以這種方式販售，但作為首都最重要的切花集散地，或許不久的將來，隨著經濟發展，會發展出簡易的室內市場，屆時銷售端的環境改善後，產品來源的品質就相當重要了。

在販售的品項上，廣安花市最主要的產品為切花，另外還有切葉材料、花束及插花商品等。切花品項最多的為玫瑰，其餘較多的有百合、菊花、洋桔梗等，尚有部分唐菖蒲、晚香玉、滿天星，及萬代蘭類、秋石斛、文心蘭、火鶴、荷花等之切花販售。

(9) VƯỜN LAN PHÙ ĐỔNG 扶董蘭花園

扶董蘭花園位於河內邊緣的嘉林縣的扶董地區，故名，距河內市中心約 20 公里左右。扶董蘭花園為越南台商經營之蘭園，本次拜訪主要目的為安裝一環境記錄器，與前次考察行程於越南胡志明裝設的紀錄器相同，具有紀錄後發報至雲端的功能，並可安裝手機 APP，在全世界即時監控。

在裝設了河內扶董蘭花園的環境紀錄器後，搭配前期於大叻福海蘭花園所裝設的機台，本團隊即可於遠端的台灣大略掌握越南大叻及河內兩大蝴蝶蘭生產地區之設施內環境，長期追蹤兩地的環境變化及差異，對於未來台灣種苗外銷至兩地進行接力栽培，其種苗的選擇、測試標準及環控規劃的建議等，均較能有一基礎的數據資料能作為根據，使未來輸出品項及售後服務能更加適合當地，讓買家對台灣產品感到更有信心及保障。

五、心得與建議

(1) 跨國產業鏈合作

隨著政府新南向政策的推動，農業新南向應該要有一個整體的目標及規劃，在蘭花產業上，跨國的接力栽培是一個很好的選項。在蘭花的產業鏈上，最前端的育種及種苗組織培養等關鍵技術台灣應該要先予保留；種苗生產的部分則可由台商或越南業者於越南進行瓶苗、小苗或中苗的接力生產；生產出的大苗及開花苗，則可直接銷售至越南當地市場，未來則應放眼國際，才能擴大市場規模，並形成台灣種苗、越南生產、花開全球的國際產業鏈合作關係。

(2) 維持品質

在參訪的過程中，許多越南業者使用的種苗，是以來自台灣的為主，原因是品質良好，讓他們可以很放心地與台灣業者合作，可以保證接力栽培後的苗株品質。因此，我們應該有一個認知，就是要守住這樣的聲譽，持續提供最優質的種苗，建立台灣種苗即是高品質保證的國家品牌形象，這有賴台灣業者共同的努力及堅持，不能因為任何便宜或短期利益，及任何疏漏，而壞了整體的品牌形象。

(3) 商品定位

在越南由於人民較有用花習慣，使得越南人的花卉消費在所得上的占比相當高，因此，越南的花卉市場相當活絡，在越南生產的花卉產品，很容易銷售，在目前，即使具有些微病斑或機械傷害等較次級的商品，仍然可以銷售得很好。然而，這樣的情形必定會因為經濟水準的提升，以及市場上的競爭增加而改變。因此，業者須設定自己商品的定位，並規劃相應

的產銷策略。

本次參訪的越南業者，對於生產的植株或種苗，多已有需注重品質而非銷售量的認知，也因此才持續由台灣進口高品質種苗，農科院更是擔心組培苗有問題，會造成聲譽不好，而把當年度生產的 35-40 萬組培苗全留下自用，顯見其堅持品質的決心。

反觀有些台商，因為市場仍接受就不顧品質全數出貨，雖然一時之間獲得較高的利潤，但長遠之下，可能被越南業者占了品牌形象的先機，最後出產中下品質的商品者，終將在紅海中相互廝殺，不可不慎。

(4) 人才培訓

本次考察發現，政府新南向政策要成功，其中一個很重要的因素就是不能只顧到硬體設施，人才的培養及配套，才是南向政策能夠永續的關鍵。在我們到訪的台商公司中，有的管理者既是初學者，也不會越南文，更僅打算留半年，這樣的人員對公司長期經營其實相當不適合。

因此，政府應該出面與新南向國家協議，提供良好的環境吸引台商人才赴越、留越，如台商產業專區、台灣學校等等；此外，政府或學校、業者在台灣可辦理東南亞語言課程、蘭花培訓課程等，除了有利人才培訓外，也可吸引更多人加入新南向蘭花產業的行列。對於接力栽培的越南業者，業者及政府、學校也可辦理訓練課程及參訪，不但能夠提升接力業者的技術，完善產業鏈的品質，也可增進相互的交流，使雙方合作更加緊密。

(5) 測試及展示

目前有幾家台商業者在越南的市郊建造蘭花溫室，其用意之一在於展示自己生產的苗株及開花株，使買家不用遠赴好幾十公里外，就近就能參

觀選擇所要的品項。除了作為展示商品之用外，另一方面該溫室也可作為台灣商業品種及種苗於越南的植株表現及市場反應測試場地，藉此可明確得知適合在越南生產及銷售的品種，除可探得先機，並可避免大量生產卻無相應市場。綜合以上，市郊的溫室可作為包含展示、測試、商業洽談、資訊收集的綜合中心，對於業者自身有相當大的幫助。

(6) 資訊交流與服務

本次越南調研考察行程，主要針對越南台商及向台灣購苗的越南接力栽培廠商，進行實地技術服務及資訊交流。台商在越南缺乏如本國般便利的技術及產銷資訊支援，越南接力廠商更是僅能從源頭台商學習或自身經驗摸索技術，因此，如何提供台商及接力越商的技術及產銷背景支援，是產業鏈是否能成功、永續的重點之一。

台灣要在越南建立足夠提供上述支援的長期外派單位，現階段或許無法達成，但可藉由技術服務團的模式，由學研單位配合產業界，定期實地到越南進行技術支援，同時也可藉此機會促進雙方產學研各方的交流及合作，也增進我方對越南的了解，是不錯的交流服務模式，相較於常駐單位，也較省人力物力。

另一方面，前期及本次考察行程於越南大叻及河內已設置有環境紀錄器，並具數據傳輸功能，可即時將記錄數據資訊上傳至雲端，台商及本國研究人員可以在台灣遠端了解當地溫室的環境資訊，對於後續服務及問題解決可有較全盤的了解，也可遠端就環境資訊給予部分解答。此外，不同地區的環境資訊收集，也有利台灣品種模擬越南生產環境的測試。因此，雲端環境記錄器的設置，是一個不錯的方式，可考慮未來在其他國外場域

設置，充實我們對各國栽培環境資訊的了解，以開發或提供更合適的產品。

六、照片



越南台灣形象展之台灣蘭花展區



前期於越南大叻台商蘭園設置之環境記錄器，本次現場以手機測試接收雲端資料。



越南大叻台商之蝴蝶蘭園。



越南大叻當地業者蘭園。



越南蔬果研究院-花卉及觀賞作物研究發展中心。



越南蔬果研究院-花卉及觀賞作物研究發展中心之植物組織培養室。



與越南蔬果研究院人員及當地業者進行交流。



越南河內蝴蝶蘭業者溫室。



越南河內廣安花市。



越南河內台商蝴蝶蘭溫室。



於越南河內台商蝴蝶蘭溫室裝設環境記錄器。