

豐年半月刊

台北市伊通街106巷27號

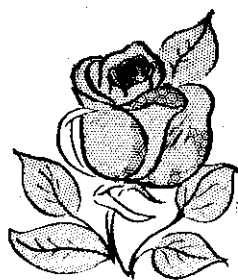
HARVEST Farm Magazine

27, Lane 106, I-Tung Street

Taipei, Taiwan



本刊每月出版二期，一日及十六日發行，每本零售一元五角。
全年（廿四期）收費四十元。半年（十二期）收費二十四元。
優待長年訂戶，二年分七十元，三年分一百元。



發展花卉事業的幾個基本問題

鄭達文

台灣地處亞熱帶，是一個理想的花卉栽培場所，不論內銷或外銷都有需要，但是有幾個基本問題必須解決，否則只能停留在現階段以觀賞為事，經營為副的副業性栽培，不能發展為一個企業性的事業。

(一)栽培技術：台灣花農的一般栽培技術已無問題，但因台灣氣候溫暖，有幾種花卉生理上必須經過冷藏處理，種植後方能得到理想花朵。又如菊花，還可以施行日照處理等。這些處理過程，因與品種和肥料配合等種種複雜因子有關，需要專家學者經常研究試驗。

其次，品種改良也是一個重要課題。像台灣原產的高砂百合有其優點，播種一年後就可以開花，但其缺點，花背一紫色線條，有損商品價值。如能加以雜交育成像日本西村鐵砲百合，花色純白而播種後仍能一年開花，商品價值將大大提高，且有益外銷。其他如育成倍數性新品種，或「奇拔靈」處理促進生成等問題，都需要隨時研究試驗後推廣。

至於病虫害，如病毒病和線虫病等，也需要深入探討，以解決生產上的困擾。

(二)經營形態：花卉栽培比其他園藝作物需要較多勞力，且價格變動大，經營上所負風險較大，所以一般部採取小規模副業栽培。因為是副業栽培，所以產品相當零散，更易於影響價格的不安定，發生風險。因此，今後應採取共同合作經營，部分使用機械操作，以節省勞力，減少或分散風險，使個別負擔減輕，以提高商品價值，增加花農收益。此事應由各地縣市政府農林負責人妥為輔導，尤以外銷花卉和季節性花卉需要量大，經營面積和經營形態更需配合市場加以改進。

(三)種苗生產：近年來國民生活水準提高，花卉消費

增加，種苗需要量也隨着增加。但省內只有少數私人種苗生產者，且以資金有限，技術不够水準，生產種苗品種雜亂，不能信任。一、二家受外國種苗公司委託採種者，也因種種約束未有較大發展。公營的大南庄種苗繁殖場，技術够水準，資金無問題，但由於許多規定的限制，不能發揮潛力，至為可惜。今後應輔導公營種苗繁殖場健全發展，進而領導私人生產者樹立種苗信譽。

(四)開拓市場：花卉銷售在省內並無一定市場制度，如能在比較大的都市建立花卉批發市場，對於省內市場的擴展將大有裨益。另外生產者亦應配合市場需要，施行促成栽培或抑制栽培，調節供應。

台灣有先天優厚的氣候條件，勞力也不至如工業先進國家缺乏和昂貴，而且現在交通工具發達，所以生產鮮花供應近鄰國家，應有前途。又如大量生產季節性的球根類，供應歐美各國，亦大有可為。近年來，日本、德國、荷蘭和美國的種苗公司，曾先後派員來台，研究在本省繁殖球根，再銷售其本國的方法，可見只要輔導花農生產優良、健康而有相當數量的球根，即不難開拓外銷市場。

以上幾點，是開拓台灣花卉事業原則性的基本問題，必須由有關機構有計畫的輔導改進。至於其他細微末節的技術性問題，當可迎刃而解。

中華民國五十九年十一月十六日

二〇卷二期

封面	楊卓然
新聞報導	八一四
農業生產	一六—二
田螺飼養外銷問題	火雞
授精率低怎麼辦？	香蕉
鐵皮管支柱與鑽孔機	
農友新知	三
推廣活動	三五—元
豐年畫刊	三〇
花卉特輯	三一—七
花卉肥料效果好！——省產國蘭——如何發展本省蘭花事業？	
農村家庭	三六—四
農業信箱	四