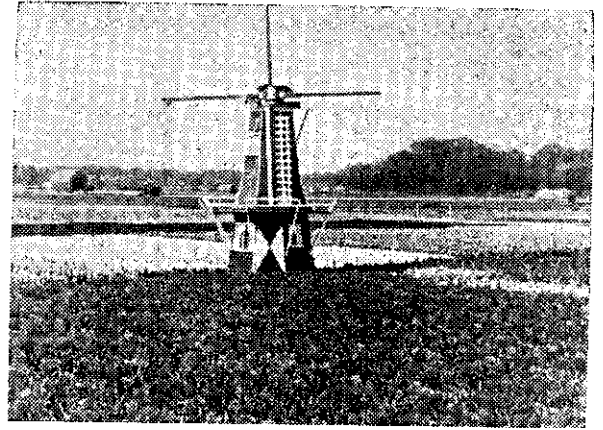


# 回來·談台灣花卉外銷前途



荷蘭風光：風車與花園（張恭祥）

最近，應台灣花卉協會的邀約，我到歐洲及美國參加花卉展覽並考察花卉事業。回國以後，許多朋友來訪，提出不同的問題，希望了解歐美花卉生產概況。同時，也想知道我國花卉外銷的前途。

我想在這篇短文中做一個綜合的敘述。

## 荷蘭花卉拍賣市場

### 一按電鈕立刻成交

以生產花卉著名的荷蘭，真可以說是花卉王國。我們在阿姆斯特丹參觀了溫替門（B. V. Van Til-Hartman）種苗公司，他們專門生產球根花類中的鬱金香、水仙、風信子、鳶尾、唐菖蒲、小蒼蘭等，銷售世界各國。

溫替門公司所在地阿米耶（Aalsmeer），就有花卉商五百一六百家。花卉拍賣市

場，更是荷蘭的特色。

我們參觀的阿米耶花卉拍賣市場，占地四公頃，室內運花鐵路長達二十五公里，全部設備電氣化，並用電腦管理。

拍賣在有特別裝置的室內進行。正面為大鐵式號碼盤，上有各種不同指示數字，包括買主、賣主、價格、數量及總值代號的位置。

買主分別坐在梯形的坐位上，桌上各人前面裝有電子按鈕。

產品在台前慢慢移動，買主根據經驗決定是否購買，再決定數量，最後決定價目。電鈕一按，馬上成交，貨單就自動送到買主面前。

成交的花卉均以卡車計算，看去洋洋大觀，難以估計數目。但以品質優良、規格齊整，為先決之條件。

購買完畢，立刻包裝，進入裝有冷氣設備的大卡車運銷各國。需要海運、空運的產品，另行處理。報關報稅手續，同時在現場迅速辦妥，十分方便。

## 洛杉磯史迪瓦公司

### 綠色蘭花世界著名

美國花卉生產，質與量均注意。我們參觀洛杉磯的史迪瓦蘭花公司（Fred A. Stewart Orchids Inc.），主要產品為嘉特麗亞、東亞蘭、拖鞋蘭與胡蝶蘭等，絕大多數為雜交品種。

花卉公司聘用有博士學位的專家從事育種及繁殖工作，科學與商業融會貫通，產品品質優異，如罕見之綠色蘭花聞名世界。除不斷雜交育成新品種外，並採用組織培養法（Tissue Culture），大量繁殖。

史迪瓦公司除了生產花卉外，並有菊花肥料，殺菌藥劑，有關花卉栽培、分類、育種等書籍出售，銷售世界各國。

## 發展我國花卉外銷

### 逐一解決技術問題

（一）品質問題：外銷首先要注意品質，要能夠合於國際標準，須由政府嚴格管制。歐洲市場上的玫瑰，不但枝葉沒有病虫害，而且枝條之長短，花朵之大小、色澤，均有一定規格。

在荷蘭拍賣市場中看到的切花，好像是機器製作的假花。一眼望去，齊整美觀，買主說出規格號數，花商便可按規格交貨。

（二）數量問題：省產花卉開始外銷以後，國外花商即將品種、名稱及性質列入目錄，世界各地可能申請訂貨。如果數量不夠應付



荷蘭市場的室內運花車（張恭祥）

# 林樂健：從西德國際花展

不但失去貿易機會，還可能影響信用。台灣地區農民生地有限，必須共同專業化栽培，方能達到大量供應目的。專業化栽培，要以政府力量，遴選技術專家現場指導，使產品達到理想標準。

(三) 品種問題：栽培外銷花卉，在選擇品種之前，先要充分明了市場供需情形。什麼品種，在什麼地區，什麼時期需要多少數量？然後再作有計畫栽培。一窩蜂的方式，必然遭受失敗。

(四) 包裝問題：我曾看到我國外銷玫瑰，用舊報紙包裹，外面捆以稻草，即裝箱外銷。這是非常落後的方法。歐美國家對包裝極為重視，要講究迅速、堅固、經濟，更要考慮是否美觀。往往集合許多專家，共同研究包裝方法。

(五) 試驗研究：改進生產技術，唯一的途徑是從試驗研究着手。荷蘭政府設立四所花卉試驗研究機構，其中兩所為綜合性的，一所專門研究球根花類，另一所專門研究切花及盆花栽培。

他們的試驗所設備完善，工作人員素質亦高。主要研究項目包括：抗病育種、雜交試驗、品種比較、栽培技術研究、毒素病防治。針對花卉生產發生的問題，逐一解決。

漢堡附近的德國國立園藝植物研究所，以花卉為試驗中心項目。研究所得成果，例如育成新品種，經嚴格審查合格後，即由研究所賣給苗商，苗商可專利生產銷

售。研究所因出售新品種所得費用，即可轉作試驗之用。

(六) 運輸問題：歐美各國，不論水、陸、空運均有冷藏設備，經分級包裝後，即時入冷藏庫，或直接送進有冷藏裝置之交通工具運至目的地。如此，不但能減少損壞腐敗程度，且可減低成本，更可保持花卉品質及新鮮度。

分級問題，亦應注意。最好能按國際分級標準進行分級，產品在國際市場較受歡迎，且有一定規格。

(七) 售價問題：我國花卉售價一般偏低，決非長久之計。要使花農長期生產高品質花卉，一定要從售價着手。花農應組織生產運銷合作社，直接對外貿易。應參照國際市場價格，擬定合理售價，維持生產興趣。

## 開闢外銷市場途徑

### 搜集國際資料着手

(一) 搜集國際市場資料：外銷之前，先要了解國際市場情況，最好由專家搜集資料，

才能夠獲得最新可靠的商情，分析後供生產者參考。

市場研究工作應由政府機構（如農復會、國貿局、農林廳）負責聘請專家辦理，將研究所得結果，盡速分送花農及花卉生產合作社參考。

(二) 參加國際花卉活動：歐美各國經常有花卉展覽或花卉會議，我國應盡量參加。此次西德漢堡的國際花展，每十年才舉辦一次。我們一行四人曾代表花卉協會參加，會場內外高懸我國國旗。

一方面達成國民外交任務，同時交換意見，獲得各國花卉生產及銷售之實際情況，可供將來生產及外銷參考。

### 開拓外銷市場應注意事項：

1. 供應時期：例如夜來香為普通花卉，歐洲有大量生產，但在夏季無花來供應。我們可以在缺乏少花朵的季節中外銷。

2. 市場需要：香港市場需要玫瑰、菊花、唐菖蒲等切花，我們就應該選最優良品種，供應香港，爭取長期市場。

3. 市場心理：美國人好新奇，不論花形花色均喜歡新穎款式，如果有新產品，即可試銷美國，打開市場。

(三) 建立外銷制度：從生產者播種開始，直到送至消費者手中為止，應有整套的銷售制度。政府輔導花農，先建立生產運銷合作社，再由學術機構指導生產，才能夠從事有計畫外銷。

我國花卉外銷前途十分樂觀。重要的是我們要決定努力方向，要有通盤設計，才易於成功，不至於有偏差。

預告：本刊約請台灣大學園藝系鄭燦教授撰著「台灣花卉外銷的展望」，預定下期發表。

編者



本文作者(左)參觀西德花園(張恭祥)