

花卉

外銷

前途展望

鄔信寶

我國古代軍事學家孫武說：了解敵人，也了解自己，可以百戰百勝。不了解敵人，只了解自己，或勝或敗。不了解敵人，又不了解自己，那就只有每戰必敗了。商場如戰場，我們一定要了解自己，也了解敵人，才能有獲得勝利的機會。我們要想發展花卉外銷，也是如此。

鮮花運銷不易

台灣的花卉事業，占有天時、地利、人和的三大優勢。

就天時講，台灣氣候溫和，沒有嚴寒酷熱，日照好，雨水充沛，是花卉生長發育的良好環境。

就地利說，今天台灣可耕面積已經不多了，我們沒有地方來發展大宗農產品，但如用來生產各種花卉，不但夠用，而且可以利用不適宜農業生產的空地，擴大農場面積。

就人和說，台灣有許多優秀的園藝專家與學者，更有經驗豐富的花農，的確是發展花卉事業的理想地區。

但從另一角度來研究，花卉是一種比較脆弱的農作物，很容易凋萎，又不是生活必需品，需要量不多，同時也不耐運輸，鄰近的國外市場，如香港、菲律賓、琉球、日本、韓國等，開拓不易。

韓國已表示沒有購買鮮花的外匯。日本雖然是很好的市場，但是日本本身的園藝事業十分發達，為了保護他們花農的利益，對進口花卉限制極嚴。而且我與日本已經斷絕邦交，我們更不知道花卉可能遭遇什麼命運。

就像今年，日本商人希望來台採購大量菊花，接洽的人很多，但終因不能提供安全保證，使花農不敢擴大生產。

至於歐美等優良市場，距離太遠，不但超過鮮花耐運度，而且運



屏東吳己榮農友栽培秋石菊

費高昂，使我們失去了市場競爭力。

雖然近年以來，我們鮮花外銷的數量在不斷增加，金額在穩步上升中，但是我們認為，發展前途仍很有限。尤其自去年石油危機以來，香港的經濟在萎縮中，日本的生長事業顯現了嚴重的危機，影響所及，我們的花卉事業可能首當其衝，至少我們現在沒有可作大量發展的把握與希望。

發展種子外銷

今天我們鮮花的外銷，是以玫瑰、唐昌蒲、菊花為主。這三種鮮花，嚴格的說，玫瑰最多耐久二、三天，唐昌蒲三、四天，菊花一個星期。在炎熱的季節裡，耐久性更差。儘管現在有保鮮劑，但是效果尚未確定。我們想利用鮮花來發展更廣大的市場，實在很渺茫、沒有把握的。我們要發展花卉外



菊花切花 (呂福和)

銷市場，非從種子、球根與苗木（以下概括稱種子）方面努力才可。

我們所以從種子方面努力，是因為種子耐運、耐儲，再遠的地區，都可以安全運達。今年八月間，台灣區花卉發展協會代替台北市政府及彰化縣農會，向荷蘭進口百合花球根三萬個，即以海運運來，經種植結果，發芽率高達九〇%以上。

種子的耐儲、耐運性，有的長達數年之久。又因體積小，空運時的運費負擔也很有限。只有發展種子外銷，我們才能突破距離上的困境。

其次，鮮花市場只限於某種距離以內的若干都市，而種子外銷不但沒有距離的限制，而且鄉村都市處處需要，甚至鄉村的需要量多於城市。

種子外銷，能使市場由近而遠，由點擴充為面。世界各國花卉商的產品目錄，絕大多數只有種子，很少有鮮花，可知國際市場的花卉交易，是種子重於鮮花的。我們處身海島環境之內，更應該發展種子外銷。

再次，花卉的種類雖多，但適合作鮮花的並不多，其中最普遍的，又只有玫瑰、唐昌蒲、菊花、康乃馨、鬱金香等極少數幾種而已。而且以上各種花，並不是全部適合作鮮花用的。像我們已有百來種不同的玫瑰，但適合作鮮花的只有妯娌、比比小姐、美國女皇、和平等少數幾種。菊花可作鮮花用的，也不過二十種左右而已。至於種子，則幾乎沒有不可銷的，不但增加外銷種類，而且各種花卉的不同品系也大都可銷，就像我們所有不同品系的玫瑰，大都是向國外進口而來的。

加強育種研究

我們都知道，花卉不是日常生活必需品，而是點綴品。人們對花卉的要求，不是要有，而是要好，要新奇。如果我們過去沒有種子出口，就表示我們的花卉並不好，並不新奇。今天我們要想發展種子外銷，就必需從花卉的品質，及育種方面着手。我們有了新而好的花卉種子，才能談種子外銷。

我們過去對花卉的觀念，只是一種玩物，供滿足自己的興趣而已，很少想到要外銷。我們的努力

，只在引進國外新品種，很少有計畫的來育成自己的新品種。

我們的花只是原生的，已陳舊或落伍的品種。像百合花，台灣原有高沙、鹿子、鐵砲三種，而且大多數是山上的原生種，但是荷蘭方面各種百合推陳出新，幾乎每年都有好幾個新品種問世。

數年以前，德國花卉商 Dollinger 透過我駐比利時經參處，向台灣農產品外銷市場研究中心洽購台灣百合花球根。研究中心轉告花商供應，結果 Dollinger 來信告訴研究中心說，他們要的是園藝產品，不是山上的原產品。

由此可知，我們雖然有很優秀的園藝家，但對花卉的培育研究，實在是欠缺的。我們只看到育成的漂亮的引進品種，很少看到經過改良或育成的土產花卉。所有的引進品種，既是外國所早有的，我們又怎能奢望外銷呢？

花卉是無價的，我們可以拿幾分美金向國外買到一個百合花球根，但是有的百合花球根却要賣幾十元美金一個。

事實上，幾分美金與幾十元美金的球根，成本與生產過程都幾乎是相同的。所不同的只是幾分錢一個的百合花球根是早經推廣成功，已在大量生產，而幾十元一個的百合花球根是剛剛交配成功，初經推廣而已。我們爲了提高種花利潤計，也有必要全力來培育新品種。

秋石斛有前途

花卉可以說是需要土地面積最少，利潤最優厚的農產品。絕大多數農產品出售，是論担、論噸的。只有花卉，是論朵、論株的。即以種子外銷而論，也是論磅、論兩的，可見利潤優厚的一班。

再說，一般農產品因品級高低造成的價格差異，通常只有幾%，而花卉常常相差幾十倍，而且愈

農情報導

是高價品，買的人愈踴躍。我們爲了適應今日土地狹小的環境，以及提高國民收入，應以種花爲最理想的選擇。

本年度內，台灣省政府農林廳撥款，支持台灣區花卉發展協會成立「秋石斛切花採收後處理及發展計畫」一種，配合嘉義、屏東兩地種秋石斛。

秋石斛切花比較耐儲、耐運，花卉發展協會爲了解外國秋石斛外銷包裝情形起見，曾託人向新加坡進口秋石斛切花一盒。這盒花於十月二十日空運抵達台北時，受託進口的人有事前往屏東，一個星期之後才回台北取貨，但經打開紙盒檢視，切花大致良好，甚至很少落蕾，經插瓶兩星期後，還有一半保持觀賞價值。

如果我們能打開秋石斛市場之路，應該是無遠弗屆的。台灣育蘭人士已因這一計畫的啓發，正在醞釀如何全面的使台灣養蘭由興趣栽培，轉變爲企業栽培。

我們相信，這只是一個觀念上的轉變，而不會有很大的技術問題。即使有技術問題，以我育蘭人士的經驗與學識，也不難一獲得解決。我們的鮮花外銷，得蘭之助，必將重啓新運，獲得更大的發展。

