譯者／周文愷

資料來源／The Furrow Sep -Oct 1990

1.景觀植物市場看好

最近幾年，遮蔭樹或草皮等用於庭院、公園及道路的植物已成為美國農業中重要而且快速成長的一部份。

苗圃植物（灌木、遮蔭樹，及庭院裝飾植物），覆蓋地面的植物及草皮是最普遍的景觀植物。美國農部將這類植物與切花、盆栽、花卉及球莖等合併稱之為“苗圃及溫室植物”。

根據1988年的統計，美國農民在此一類植物上的交易額為76億美金，是全部農產品中的第7位，植（作）物產品中的第3位。

作物中以大豆價值居首（124億），其次為玉米（101億）。景觀植物價值較小麥及棉花還要高。加拿大的情形也差不多，1988年花卉及景觀植物總價超過56億美金。

根據美國農部農業經濟專家統計，1988年景觀植物產值較1981年加倍，佔當年農作物總值的十分之一。有些專家預測每年將以10～20%的速度增加。

究其原因不外為一般民衆花費在居家環境的錢持續增加，以及城市當局對於城中心地區及公園的景觀更為注意。屋主希望屋內有美好家具及地毯，同時亦希望庭園也能美化。人們漸漸意識到植物可以提供氧氣的重要性，也知道有的植物可以防風，可以減少室內冷氣的負担。年輕的屋主尤其有這種認識。

針對市場的需要，有更多的農家進入這個行業，原有的農家則擴大農場經營規模。譬如在德州有一個原經營牧場的農民，現在蓋了十個30×100呎的塑膠網室來種植覆地植物。他並且積極勸說其他人加入這個行業，預期可以組成一個有350至400個網室的合作農場，以利集體行銷。

另外有一農民，在種玉米小麥之餘，抽空種了200～300棵楓樹苗。數年後這些小楓樹被人搶購一空，他就再多種一些。10年後他把原先正業放棄，改做苗圃生意。他現在出售楓、刺槐、麻栗及菩提樹。

每棵10～20元的樹苗，經過5～7年之後可長至15～20呎高，售價為100至200元。雖然看來利潤很高，但是從投資到回收要經過很長時間，此外種植期間尚有很多費用。



譬如，他安裝一套價值4萬元的滴式灌溉系統，以使他的樹在最短期間成長到可以出售的大小。

投資高，回收慢是這個行業發展上的瓶頸。若要轉作，必須完全放棄先前的經營，還要對於景觀作物的特殊栽培知識有深入了解。對於這一點，或是農民要先接受訓練，要不就得僱用專人。此外這是一項勞力密集行業，勞力來源也須加以規劃。

還有一項挑戰是，如何準確地預測市場需要。景觀植物也像衣飾般有流行的因素在內，業者要在6～7年前預測並種植樹苗，以供未來市場所需。氣候也是不易掌握的因素，譬如春雨綿綿，植物生長良好，但是人們不願冒雨出門購買樹苗來美化庭院；遇到乾旱，一切就更糟了。

當然整體經濟景氣狀況也會影響景觀植物的銷售。利率下降，房屋市場蓬勃，景觀植物市場也跟着興旺。但是這些植物並沒有固定行銷管道，所以業者有時得自行克服這方面的困難。

比較保險的方式是將景觀植物做為副業來經營。有些農民在種植傳統作物如玉米大豆之餘，分出小部份田地種植菊花及草皮，充份運用勞力，亦可增加收入。