



王阿薰董事長認為國內
花卉市場相當開放

業界觀點

文圖／林宜昭

專訪 台灣區花卉發展協會

花卉，在所謂的農業產業範圍裡，是有些特別的，它不像米、麥、蔬、果等作物，是「民以食為天」的必需品，但在現代人的精神生活層面，卻又似乎不可或缺。

從產業界來看，花卉市場自成立濱江市至今，已有約5倍的成長，但在成長期過後，又逐漸趨於平穩。

不過，「花無百日紅」，任何產業都會有瓶頸，花卉界也面臨入關、國內環境改變、國家政策走向等問題。

■ 入關問題無可避免

其實，台灣的花卉市場還頗開放，目前幾乎每個國家的花卉都有進口，已經相當國際化，台灣區花卉發展協會董事長王阿薰

表示，國產花卉能有進步，就一直走開放路線之故。

「啊！我們要向人家出口，不能不讓人家進口啊！」王董事長笑說。進口的東西愈多，也可刺激，帶動國產品提升，不無好處。

該協會總經理吳基富則指出，入關問題無可避免，只是時間早晚而已。悲觀的人可能認為台灣市場的空間變小了，樂觀的人則認為花卉市場擴大了。因應的決勝之道，在於產品品質，品質好，外界怎麼樣變，都可立於不敗之地。

台灣花卉在國際市場的占有率，不算高，也須面對一些新的競爭對手，像小型盆花的市場，已逐漸被大陸取代。王董事長表示，發展新產品，才是生存之道

。目前台灣的馬拉巴栗、鐵樹、蝴蝶蘭等，外銷成績都很好，因此，必須先有自己的特色，對外推廣才有成效。

■ 市場轉型因應有方

除了國際競爭外，國內產銷方式轉變，也給花農帶來衝擊。

吳總經理認為：「目前在產銷方面，不是供過於求，或求過於供的問題，花農得面對市場轉型的局面——我指的是有形的市場。

台灣以前只有1個濱江批發市場，小花農只要把花拿到市場，就可以無憂無慮，比較好生存。現在不一樣了，新增加田尾、台中、台南，共4個市場，到底要選哪個？——這就是花農要改變心態的地方。在這段調適期，

保護外，其他切花都應在設施下方能確保品質。

(3) 加速機械化與自動化以提高品質、降低生產成本

三 改進栽培技術

(1) 加強花農組訓

輔導組織生產研究班，定期召開班會與栽培技術講習會。如埔里蜈蚣班，其經營面積約60公頃，班員求知欲望強，產品經埔里花卉合作社，進場後共同分級包裝運，故班員經營聚會探討品

質改進事項，會員須經審查通過方可加入。

(2) 提高研究人員專業化素質及研究層次
縮短研究與推廣之距離，加速培養切花之育種、生產及採後處理、販賣運輸之專業人才，使研究與產業相結合。待人員培訓完成後，不宜隨便調換工作，方能對產業有所助益。

■ 切花採收處理、分級、包裝、運輸不當，致嚴重

損及品質，無法拓銷

策略：參考以色列之中心集貨配售系統，政府協助籌組大貿易公司，從事集貨、分級、包裝、運輸至販賣，嚴格執行品管，以最快速銷售，並在此供給鍊中，盡力保持在低溫狀態。

最有效的保鮮方法是低溫，一般在2~5°C，蘭花則需在13°C左右。自採收幾分鐘內，立刻插入水中吸水，並儘快放入冷藏室中，以除去田間熱，而後取出，



發展精緻花卉才能
使產業永續經營

花農必須調整經營方式。

較笨的因應作法是，合理的擴大個人生產面積，降低市場風險；更好的作法是『結合大家的力量，共同分擔風險』，因為個人能擴大的生產面積，畢竟有限，如果結合許多人，無形中擴大了生產面積，個人風險自然降低，也比較能避掉像現在已有的『今天哪個市場賣得好，明天就往那裏賣』的一窩蜂情勢。」

■ 南向發展最新趨勢

另外，在花卉界也面臨人工貴，土地取得不易及天候的困擾。以切花而言，一場颱風吹襲，損失可能不計其數，而工資和土地費用又增加了生產成本，因此，不少業界往印尼、菲律賓、海南島等地發展。

每10支或打綁成束，再插水放入冷藏室，而後分級包裝、預冷、上冷藏貨櫃而後運銷。然我們的包裝設備簡陋，都在常溫下處理，到裝箱後才放入冷藏庫，致箱內切花溫度無法下降至5°C，這是海運變劣主因。但業者及政府官員，總希冀藥物保鮮，實則只有少數切花如香石竹、蝴蝶蘭、唐菖蒲藥劑預措有明顯效果，但仍需低溫，其他如菊花、玫瑰則效果有限，完全要靠低溫來控制

在開發國際市場上，我國一直有人積極進行；生產技術及品質提升方面，台灣也有人才，因此利用南洋的土地及人工，生產具世界市場競爭性的產品，似乎成為一種新趨勢。

產業南移，對我們來說，解決了土地、人工的困境，對當地人而言，也創造了就業機會及外匯，王董事長表示：「雙方面都好，就長遠考量，台灣不如朝此發展，否則未來很難與人一較長短。」

■ 花卉資訊請多利用

其實，任何產業要成長，資訊的蒐集、流通及吸收很重要。

花卉發展協會二十多年來是為推展外銷而成立，由政府輔導，後來改由民間接手管理，希望做的就是資訊整合的工作。

目前該協會主要發行2本專業雜誌，各種期刊、圖片資料彙整，以及推廣活動等工作。

會內蒐集有79種有關花卉、植物的國內外期刊，及多種圖書

品質。故須有大財團介入籌組公司，以企業經營理念，嚴格品管方能拓銷日本。憑台灣之經濟實力及科技人才，只要有決心，必可做到。

採收品質不好另一個原因是採收熟度及花農喜佔小便宜，常把劣等品混入其中，就如1粒老鼠糞壞了整鍋的飯。至於詳細採收後處理包裝運輸及銷售管道，應派員（包括栽培、產銷專家及農政官員）考察以色列、琉球和

，並有電腦資源，另外，各產地、各品種的幻燈片、資料也陸續彙整增加中，可說是一個花卉園藝的知識及資訊庫，對業界而言，只要繳交年會費1,000元，就可了解產銷、休閒、消費習慣，甚至各類植物知識。

此外，協會在各產地設有約50個資訊站，作為溝通、傳播的管道。

■ 精緻花卉才有百日紅

花，的確有別於其他農作物，因為「吃得品質差了些，可能還有人吃，但看得差一些，就沒人看了」。花，因為不是食用的，所以要朝精緻路線發展，轉型要更快，眼光要更前瞻，不論是花農、花商都須體認，產業升級是要從經營管理來看待，不只是栽培技術而已。

總括地說，產業要永續經營，不被淘汰，有其變與不變的因素，變的是對環境的認知，不變的是對品質的執著，花卉產業如此，其他產業也一樣。 ◆

哥倫比亞，對我們的幫助應比考察荷蘭的拍賣市場有用。

■ 傳統切花品種老舊，新種類切花種苗多仰賴進口，成本昂貴，沒有產業主導權，難拓展日本市場

策略：近程，儘速引入具有外銷潛力之切花種類及品種，遠程是協助業者發展花卉種苗事業，以降低種苗成本及提高品質，並評估具有潛力之種苗外銷。 ◆