

# 1999 台灣盆花故事

撰文·攝影 / 吳麗春·傅仰人  
桃園區農業改良場花卉研究室

## 太空包的式微

花壇植物在國內通稱為草花，過去以打洞的塑膠袋為栽培容器，俗稱太空包的型式生產為主，是國內草花生產前期的產品形式的典型，優點是生產成本低廉，以土壤為主要的介質，直接在地面生產；缺點是塑膠袋使用後製造垃圾處理

之困擾，品質、產量不穩定等等。但這樣的生產體系在民間仍是行之有年，儼然成了草花定型化的制式產品。雖然當時業界也承認種種問題的存在，可是也許是草花太廉價了，產地價才7-8塊錢的東西，久而久之業者、消費者大家似乎都很有默契的一起忽視它改進的需要。

# 台灣草花

追求  
農企業經營

〔產業篇〕



## 黑軟盆的使用

然而今日草花產品的主流形式，業已是11公分黑軟盆的天下。但黑軟盆的使用，卻不是從原有的業界因改革壓力而興起，反而是由大園的花卉業者馬克昂先生在民國77-78年間首開風氣，一個先前和草花界毫無淵源的新業者，帶動國內草花生產的二次革命。

和馬先生談起黑軟盆的使用，馬先生不諱言說：當時是看到日木的“園藝雜誌”，其



中就有配合“洞洞板”——一個簡易的人工模組化介質填裝盤，可節省裝土的人工及提高填裝效率，減低對大型自動化器械的依賴，後有很多業者跟進採用，不過不適用沒固定形狀的塑膠袋。

於是馬先生成立“日日春”農場，以黑軟盆生產花壇草花及草花吊盆，而且改變的不僅是容器，並率先使用以廢棄的金針菇堆肥、泥炭土及稻殼調配無土栽培介質，改變以往草花業者傳統的經營模式，大大的提高了草花的品質，雖然生產成本也大大的提高了；唯一的缺點是無土介質重量變輕容易倒伏，只好自己用保麗龍板挖洞固定，間接得到的好處是隔離土壤接觸及形成固定行株距，對穩定草花品質也有正面的幫助。因此馬先生推出的黑軟盆草花產品，不但與傳統草花產品形成強烈的區隔，更可喜的是品質提升的回報是單價也提高了，產地價幾乎是當時太空包草花的二倍，令人心動的好價錢。

可惜這種短期花卉產品對小農經營的限制還是頗大，剛開始的時候產量約僅數千盆，今天一個月約增加到2萬盆已是個人生產的極限；馬先生的弟弟馬克旦在81年底也開始



■ 努力是草花產業的產量、均質的瓶頸

以相同的模式投入生產，第一廠獨立投資約200萬，第一個正式將黑軟盆產品量產化，產能及品質又能兼顧。

馬克昂先生的合夥人方橋正後來也自立門戶獨立生產，84年擔任大園鄉農會花卉產銷經營第一班班長，在台北市農會花市展售草花，創下單日營業額高達新台幣14萬的銷售佳績，為黑軟盆草花生產品質優良之具體證明。有趣的是方

先生也不是農業科班出身，原就讀台北復興商工美工科，畢業後因從事造園製圖，才和農業有點關連。

方先生草花主力產品亦以四季海棠、非洲鳳仙及日日春為主，其他有石竹、一串紅、矮牽牛、大理花、彩葉草、迷你番茄等約20種以上。因雇工不易，方先生幾乎是獨力經營，年輕是他最大的本錢吧！產品以11公分黑軟盆及6寸吊



■ 草花農企化受到官方的重視及大力支持。



■傳統的太空包草花生產，由於根直接接觸地面，容易在出貨時造成損傷

盆，以自產自銷的方式，供應16家主要的批發商，產品轉售一般零售商或花店，供應一般家庭消費，這與其他草花業者，主力市場為供應造園用及遊樂區美化用有所區隔。另外方先生於4年前就將卡車賣掉，完全不需自行運銷，而省下許多時間，專心生產，也顯示其產品優秀，競爭強勢的優點。

然而小農個體經營的產能畢竟很快就達到極限，例如馬克旦的承銷人，在供不應求的產銷狀況下，還需要排隊預約，一等就是兩三禮拜，是馬克旦也覺得非常光榮輝煌的“戰果”，但等貨的時間一久，也容易讓競爭者有機可乘，進而瓜分市場。

馬克旦不是不想增加產能，如果單純的想增加產量，還不是增產草花最困難的地方，而是如何兼顧品質？草花是全日照的作物，露天生產為

主，在花卉生產中算是較辛苦的經營項目，因此很難找到能長期固定配合的勞力，其他傳統的草花業者，面對大量蜂擁而至的訂單，通常就只有靠募集鄰近的臨時工，甚至遠從南部調集人手，然而這種不穩定的勞資關係、不純熟的操作，更是增加穩定品質的困難。

等馬克旦遲滯到82年才又投入100萬資金開闢第二生產廠，以個體經營的擴大速度還算是快了，但是另一方面更大的外在競爭，早已是悄悄地兵臨城下。

這樣的經營優勢，到了82年以後，漸進被國內第一個以農企業規模經營草花的桃園市農會花卉產銷第一班，成立公司型態的草花農場「花之鄉」給打破了。在量產的競爭下，即使是優質的黑軟盆草花產品價格也開始節節滑落。另外保麗龍槽做為栽培草花的植穴，雖使草花栽培環境的清

潔度提高，減少病害的發生，但也因保麗龍為高污染材料，在環保觀念日益抬頭的壓力下，保麗龍廢品的處理也產生極大的隱憂及困擾。

因此到了84年底，其他業者也能兼顧品質產黑軟盆草花，價格也隨著產量的增加下滑到太空包的價格，生產草花的利潤空間大幅的跌落，最後連馬克旦也只好放棄草花生產，轉型到盆花的生產；馬克昂、方橋正等則以增加草花的多樣性，如品種、種類增加到40-50種，以供應特定零售市場的承銷人，主要銷售客戶為一般家庭消費者。

## 農會花卉產銷經營班

82年3月透過產銷班整合登記，桃園市農會所屬的花卉班員，自幾年的醞釀後終於提出希望透過農會輔導，集中生產草花的規劃，因此重新登記整合後，即朝向集團生產，以



突破現有產銷的瓶頸，擘畫未來的生產藍圖。82年6月開始規劃作業，積極尋找適當的土地。但由於適當土地取得困難，地價高集資購買不易，農民又不願以長期租約，租給個別農戶，一方面地主擔心出租土地難以管理收回，而承租農民又因租約太短，而無法作長期投資，在雙方尷尬的僵持關係，幸賴桃園市農會出面協調，以農會名義向該市莊敬里長呂賡連先生承租土地，因此打破雙方原有的顧忌，使土地順利於82年8月取得，促成該班草花生產場的成立，並成為營運過程中最有利的條件。爾後經一年多的規劃、興建房舍及試生產營運，到83年12月才算正式開幕，以花之鄉農場登記為公司經營的名稱。84年之後就對產業有舉足輕重的影響，並確定草花朝農企業化經營的價值。

## 花之鄉生產概況

初期農場面積2.2公頃，後來擴至3.2公頃，亦以生產黑軟盆形式的草花產品，規劃為5區；生產區—放置定植後的草花，等待成長至一定標準即可出貨；作業區—供調製培養土及機械操作區；行政區—供辦公及連絡相關事務；推廣



教室—供農民集會及未來以推廣教育為主，為市民及消費大眾，開辦園藝講座及相關訓練課程；公共設施—包含區內連絡道路、停車場及庭院，供作業緩衝之需。

初期組織成員包括班長李芳銘、書記呂明聰、會計黃文慶、書記呂明聰及班員呂梓賓、黃金和、林丕梁、張益誠、張豐富及呂梓青先生，班員的角色也幾經變動。



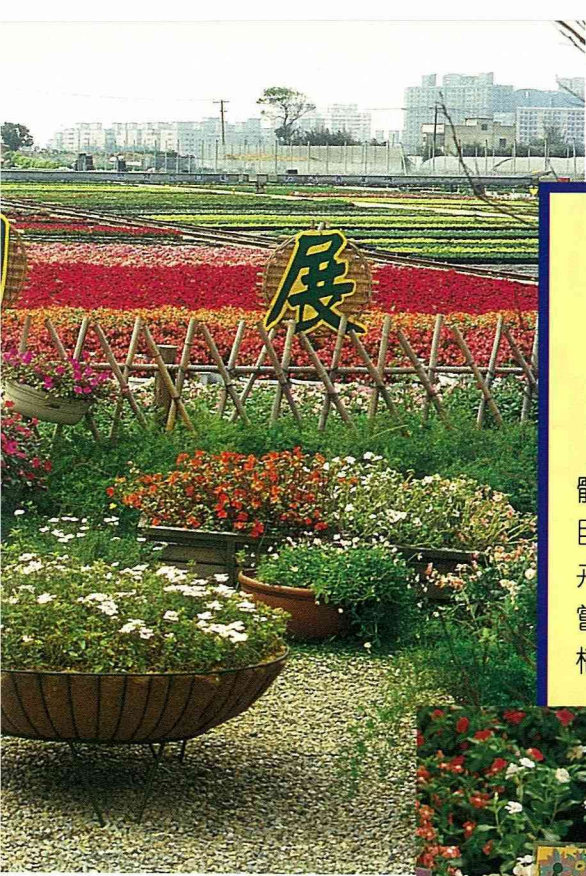
■草花成品化是將來草花產品最有潛力的產品。

生產的產品項目，以一兩年生開花類草花為主，零星生產一些其他的花木及部份庭園木。草花約在20種以上，各種間的數量略有增減或以品種來變化。

## 草花產業化的里程碑

“花之鄉”經營成功的關鍵，除了沿用黑軟盆，整體提升草花產業的品質，產能大，脫離家庭式經營桎梏，以公司型態經營，統籌統資共產共運，生產上朝自動化省工專業草花生產場的目標，達成提高品質、降低成本，創造可觀利潤。而且除專注生產外，並重視消費者教育，積極建立有效客戶名單，養成新的草花消費市場，可謂是國內草花產業化脫胎換骨的里程碑。

因此花之鄉經營最大的意義是將草花產業，從傳統家族經營一人決策的常模，轉型到公司化管理流程、確立經營目標，並在草花業界形成一種潮



## 花的親子夏令營

花卉植物是大自然最美麗的傑作，因此親近花卉有讓人體驗大自然的愉悅感受。花卉也是精緻農業重要的生產項目，因此中華民國花藝研究推廣基金會為推廣親近國產花卉，享受花卉消費樂趣的用花觀念，將於今年的暑假第一次嘗試推出，以都會區的親子為對象，設計為期三天的“親子植物與花夏令營”，精心規劃多項的親子植物工藝、親子花藝及親子組合盆栽體驗，提供不外出旅遊，也能開拓孩子視野，訓練心靈手巧的創意，享受在都市休閒農業成果的樂趣，歡迎您帶著5歲以上的孩子一起來參加這個機會不多，沒有學習壓力，快樂又新鮮的夏令營！

對象：5歲以上的親子家庭

名額：40對

日期：第一梯次88年7月20、21、22日（星期二、三、四）

第二梯次88年8月3、4、5日（星期二、三、四）

時間：早上10點到下午4點。

活動內容：

■高品質的黑軟盆草花帶  
動草花產業的二次革命。

國產盆花、切花的應用，透過流行的組合盆栽及歐式花藝，讓孩子輕鬆的養成正確用花的習慣，另外花卉植物材料本就是極佳的工藝材料，為吸引兒童的興趣以遊戲的方式，精心設計4項植物工藝，每天都有4項學習成果，成為美麗的成長回憶。

課程表：

第一天 親子組合盆栽：單盆觀葉植物應用、糖果盆花包裝、套盆設計、情境設計兒童樂園。

第二天 親子花藝：迷你花束、可愛動物、小禮籃、壁飾

第三天 親子植物工藝：蔬果拓印、貼畫、花項鍊、壓花卡片

費用：每對親子一梯三日：5000元（包含材料、午餐）

單日活動：1800元

活動地點：台中市五權路1-67號6樓之1

報名請洽：中華民國花藝研究推廣基金會 台中分會周小姐

電話：(04)3750717 (04)3782386

流，鼓勵許多大規模草花生產經營模式，如雨後春筍般的跟進，將國內的草花產業帶入群雄並起的新戰國時代。雖然不可避免即使“花之鄉”整體展現的成果是快速的投資回收，但面對轉型的陣痛，“花之鄉”這個經營體，還是在經營6年多後，目前業已處於結算的狀態。

花之鄉雖然沒能達成產業永續經營的目標，卻清楚的擘劃出國內草花農企業經營的遠景，即是進入以自動化省工專業生產，提高產品品質；由擴大經營規模，降低生產成本，創造利潤；發展都市農園，提供生產休閒及教育功能，成為兼顧生產、生活與生態的農業生產。這樣的生產經營型態，吸引很多大型後繼者的投入，如蘆竹的川竹、埔里的合一，於是又將國內草花產業導入另一階段的戰國時代。





## 〔應用篇〕

# 夏天的草花

**生**活 在亞熱帶，夏天一到不但熱得讓人一身黏膩的受不了，很多草花也是活潑不起來，一副無精打采的慵懶模樣。於是，這時候想要綠化美化室外，最好是及早換上較不怕熱的草花，例如雞冠花、日日春、百日草。

### 三點建議

第一點，草花種植的流行趨勢是混植，混植是將多種草花，依花色及株型，配合容器的變化，滿足創造趣味和經營花園的成就，也是目前越來越多人喜愛的利用方式。

第二點，草花的配色最簡單的以白色來突顯其他色彩，尤其是夏天，白色亮麗有清涼乾淨的感受。同色系則能產生合諧的感覺，如白、粉紅、紅、紫。對比色則顯得熱鬧搶眼，如常見紅、黃色的搭配。

第三點，吊盆是一般花卉經常利用的方式，放置地點不論室內或室外，都很適合。吊盆隨風搖曳，給人輕鬆浪漫的感受，有如風中的精靈，閃爍著迷人的丰采，帶來涼風習習的感受。且最大的好處是不佔空間，也極適合用在都會住家草花花藝的設計上。

### 購買草花的適當開度

草花的正確消費時期，是始花期當第一朵花苞著色的時候，不但觀賞期長，植株也最有活力時定植，得以充份的生長，是最好的購買定植時間。這樣的植株結實緊密，只是看起來似乎不是那麼的“大碗”，所以消費者很難理智的下手。

盛花期的草花產品，看起來花多，株型大，可以滿足短暫快速的景觀效果，通常是公共工程的最愛，看起來“豐沛”，施工又快，但相對的觀賞期縮短，對家庭消費者其實是很不聰明的選擇。



■廢輪胎為栽培草花的吊盆，保持植株清潔又搖曳生姿。

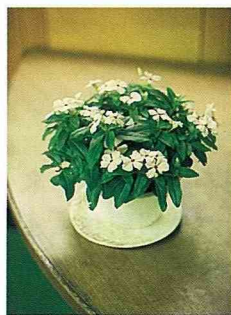


居家使用容器栽培草花，容器也是變化空間的祕密武器。

草花用大型容器栽培，有迷你花園的效果，是變化水泥叢林的良方。

## 注意事項

夏天是國內盆花、草花的消費淡季，一方面不可否認的夏天的花似乎不多、顏色不鮮、壽命又不長的樣子，另一方面夏天太陽大又很容易失水，下班回家，最痛心的就是花已軟趴趴的癱掉了。因此灌



偶而將草花當盆花，用在短期室內點綴也不錯。



溉夏天照顧草花最重要的事，不妨發狠裝一組自動灌溉，或把花盆改成可以儲水，去年我們《鄉間小路》上曾介紹過自己動手改裝的方法(請看87年11月號)。

夏天澆花最好是上午10點前下午4點後，這樣較不會因殘留水珠聚光，將葉片燒出一個小洞，而招致細菌或真菌的感染。如果真的發現已經缺水很厲害，別管什麼中午不能澆花的迷信，趕快移到涼快的地方，慢慢的淋洗。相信這樣即使是夏天，您也有滿園花開的美景好欣賞！

☞



浮花也是夏日欣賞草花的清涼帖。



## 〔仕女篇〕

# 笑臉迎人 呂桂香

**第**一次見到桂香是民國76年，在桃園國際路附近拜訪花農李芳銘。她是李芳銘的太太，大兒子世偉剛出生不久，也許是初為人母的喜悅，黝黑瘦弱的桂香，在交談中不時露出甜蜜的微笑。回改良場的路上，我還一直想這樣的生活似乎是不錯的選擇，只是也對一箱箱堆到天花板高的紙尿布留下深刻的印象，桂香說是因為採買不方便，一次購足整年的需要量。

然而多年之後，我雖沒能如預期的很快離開公職，不過和桂香的接觸，卻因輔導「花之鄉農場」的過程，而接觸頻繁，對桂香一貫的印象還是笑臉迎人，相信很多人也有相同的感覺。

### 夫唱婦隨投身農業

桂香民國73年結婚，當時和先生李芳銘還沒有投入花卉生產，婚前和先生、姊姊、朋友一起開發一些外銷磁器，如小花盆、胡椒罐，也生產盆景用特殊陶瓷，供應自家生產的盆景使用，一部份也外銷，後來受到日本盆進口的壓力，外銷沒落，家庭式的陶瓷成本高、產能小，敵不過進口花盆便宜又漂亮，只好結束陶瓷的營業。



■笑容甜美是桂香給人的第一印象。

也許受到李芳銘父親本來就是從事盆景及造園樹種生產的影響，夫妻決定也轉向觀賞植物發展，但分析造景市場用的這些木本觀賞植物，栽培時間長、成長緩、回收慢、收入又不穩定。當時草花的市場漸漸形成，看到很多人種草花回收快，似乎是不錯的選擇，桂香其實是沒意見，贊同先生只是因為“別人生意不差，先生又喜歡，夫唱婦隨，先生要做什么，就跟著做什么。”就在大兒子出生之前不久開始投入草花生產，由於自己沒有土地，就在桃園市郊國際路附近租了1甲的農地。

### 家庭式經營起家

初期產量並不固定又沒經驗，剛開始不是很順利，第一次種花，花種認識不多，選了一個販售花期最窘迫的石竹，又一下子種了幾千株，不懂分批定植調節產期，等花全都一起開了，才開始緊張。當時認識的草花客戶多，李芳銘只好到建國花市一家一家問，要不要買草花，好在桂香娘家對面是菜市場，每天早上運一車花，放下一切，當街擺起地攤吆喝賣花去，好在“天公疼憨人”吧！一天營業下來算算也賣了七、八千元，總算是小小鬆了一口氣。

在本省一起創業的夫妻檔花農，一開始市場、客戶不能掌握前，先生幾乎天天往外跑客戶，種花其實都是太太的事，而草花又是露天生產，桂香歷經風吹雨打鍛鍊的成績就是曬成黑乾乾的；更何況家庭式的農場經營，生產、銷售、會計，這些雖然難不倒振聲中學會統科畢業的她，但還要兼顧2個孩子，樣樣得自己來，連桂香娘家的父母都覺得女兒實在太辛苦了。桂香自己也不諱言當時的生活，就是整天沒休息、沒假日，連晚上都在做，想要出門2、3天都不可



能走得開。我想如果了解這樣的真實狀況，就算是陶淵明，見南山也悠然不起來吧！

## 有怕虫的花農嗎？

其實桂香不僅不習慣農事，還很怕虫，說自己是誇張到“什麼虫都怕，軟軟的就怕”，回憶第一次自己在花田裡遇到毛毛蟲，都要哭了。棄商從農多年以後，桂香說“現在比較好多了，至少沒毛的蟲，敢用棍子趕快弄掉”感覺自己已經被訓練的十分粗勇而專業，不過在我輔導過這麼多的花農之後，不禁要讓我想起一則刮鬍刀的廣告詞說：“這樣的男人已經不多了！”套在桂香身上十分貼切，相信您也會同意說“這樣的花農的確已經不多了！”難怪先生李芳銘就是冷冷淡淡的一句“種花怎麼可以怕虫”輕輕帶過，要刻意忽略桂香的怕虫心結。

## 轉型農企業的經營型態

種草花、生二個兒子，剛進入狀況沒多久，家庭農場又面臨租用土地被徵收為東西向快速道路用地，被迫搬遷的命運。靠著微薄的作物搬遷補償費，加上桃園市農會花卉產銷班正在籌劃重組「花之鄉農場」，又讓他們有重新起步的機會。但初期仍在貸款負債、賺錢還錢中渡過，幾乎天天手頭老是空空。

幸好公司化經營農企業的遠景，在適應股東溝通、建立管理制度規章，摸索中終於慢

■經常接觸草花，桂香也是草花組合盆栽的高手。

■大兒子說：媽媽的工作很辛苦！



## 從不喜歡到很喜歡

最後問桂香華路藍縷一路行來，農業生活帶給她什麼樣的影響最多？她笑著說：“孩子雖然偶而也要抱怨父母太忙、不能帶他們出遠門遊玩，但感謝這樣的工作環境，不僅是生活空間開闊，給兒子在一片花海中成長的機會，至少親近動物、植物的機會比別人多；對自己是從不喜歡種花到很喜歡，至少花卉界的人感覺比較純樸，彼此真誠相待；老年時最大的願望，也變成種一院子自己喜歡的花給人欣賞，如果要賣花也只賣給喜歡的人。”這樣的轉變是不是也算是一種難能可貴的幸福呢？至少我就十分希望自己也能有這樣的晚年生活，您呢？