

1999 台灣盆花 故事

撰文・攝影／吳麗春・

桃園區農業改良場 花卉研究室

資料提供／李明芳・李國森・

孫建璇・陳弘耕・

蘇明雪・嚴永祥

仙人掌 和多肉植物

消費魔力

形狀奇特、模樣逗趣是很多消費者對仙人掌和多肉植物的第一印象，相較其他的花卉產品，它們可能是最容易吸引國內一般消費者的觀賞植物，雖然沒有文獻這樣直接指出，但北農休閒農場業者蘇明雪的

經驗是「第一次買回家栽培有成績的消費者，成為趣味者的機會很大。」它們引起消費者購買的動機包括「好奇、小孩吵著要、送禮、趣味者收集」，客戶群真的是很廣吧！

難兄難弟一對

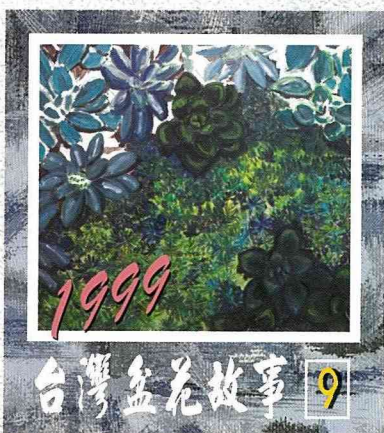
有些仙人掌和多肉植物像難兄難弟一對，業者的經驗是有「刺座」的為仙人掌，但仙人掌並不一定都有刺，例如著名的「梅斯卡爾」，也稱為鈕扣仙人掌，即有刺座但無刺，說它著名，因為它也是一種嬉皮常用的迷幻藥；多肉植物則即使是有刺但無刺座，多肉植物的科屬範圍較廣，例如番杏科的石頭玉、景天科的石蓮類、菊科、百合科、大戟科、蘿藦科，只要有肥厚的葉片、增胖的莖，肉呼呼的模樣，都統稱之為多肉植物。

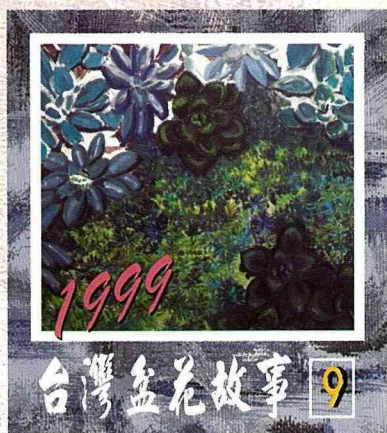
■業者以刺座的

有無概分，有刺座卻不一定有刺的是仙人掌。



〔產業篇〕





冷門的東西

仙人掌和多肉植物在日據時期，即有少數貴族化的趣味者熱衷收集與栽培，品種大約都是自行從日本攜回，產業雛型模糊，直到早期的田尾業者如「農村」開始專業生產，國內才開始有平民化的產品。然而整體的產量一直不高，高中時代從開始收集，進而成為現今北部最穩定供應仙人掌與多肉植物普通品種的專業生產業者李國森就說它「在國內種的歷史很久，但不是很受重視」，並殘酷的形容它是「冷門的東西」，長得又慢，專業投入生產的業者少，價格較穩定，可能是它唯一的好處。

從87年7月到88年6月間，透過台北花卉產銷公司展示室交易的約3萬2千盆，交易金額為66萬元，該公司盆花部課長李明芳表示：「在內湖花市，一般盆花推算一半是經由展示室交易、一半是經由場外交易，由此經驗法則概估國內自產的仙人掌及多肉植物，大約也只是6-7萬盆」，果然只是盆花產業的配角。

仙人掌和多肉植物的產品規格形式凌亂，各家自行開發容器的結果，只能說單種單盆生產的盆徑大約是3公分、5.

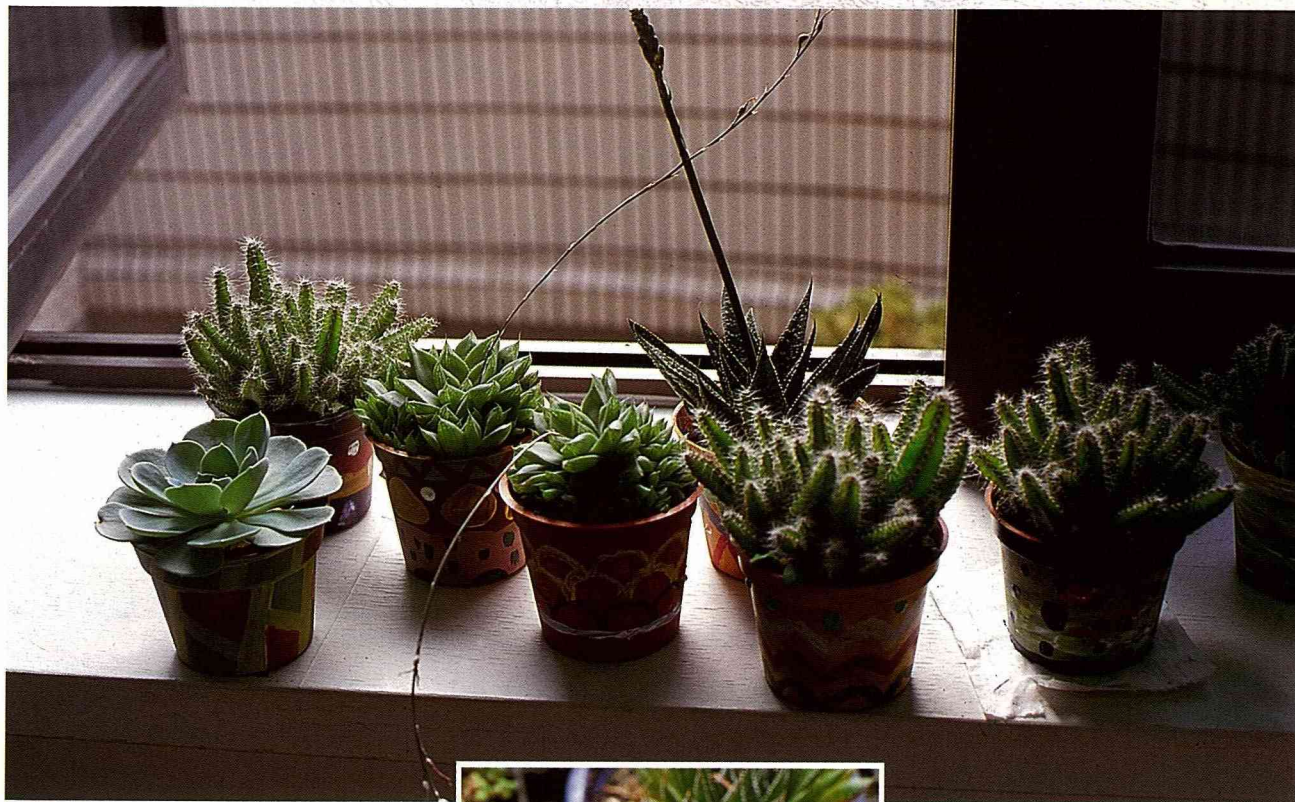


■琳琅滿目是仙人掌和多肉植物的消費吸引力。

5公分、9公分到11公分。產品價格亦混亂，業者蘇明雪說：「珍稀品種動輒以萬計，單粒種子數千亦不驚奇，還不保證能順利發芽呢！」這類是多屬於仙人掌及多肉植物趣味者的蒐藏品，有些品種稀少到全球個位數的株數，難怪價格早就脫離一般行情；市面上已經能量產穩定供貨流通的品種，業界稱之為普通品種，9公分產地價在20-40元間，零售價從50-150元，雖然價格果然是普通多了，但其實同樣規格的产品售價有三倍的差距，

也算夠凌亂，價格的取決主要基於市面流通量及生長速率的快慢，倒不見得就是美麗不美麗，例如有些觀賞蘆薈簡直是越醜越貴。

業者李國森表示：「一年之中9月份是旺季，夏天及過年前是淡季，所幸生產普通品種的產地價格穩定，商業生產時的困難是量化，一個品種要上千株的存量，要不然容易造成出貨不及，失去商機。」國內最低出貨量以盤計，用24格的盆花運輸銷售端盤，不會晃動倒壓影響出貨品質。



■國內以小盆栽形式量產的9公分產品。

仙人掌和多肉植物除了以盆子大小分規格外，國外市場也有以植物大小分，零售價格一樣很亂，共同的基本品質要求至少要滿盆長根，進口國內的仙人掌以盤計，以5.5公分盆，每盤54株的規格最普遍，單盆的價格較國內9公分產品高出5-7元；非商業品種則更無固定規格可循，反而視植型和最佳的觀賞比例而定，有用球體直徑公分計價、刺對刺一英吋定基價，和兩岸談統一很像，認知差距可大吧！這種產品通常客戶是專業園子或趣味者當蒐藏品。

國內業者屈指可數

北部是仙人掌及多肉植物的最大消費及生產地，國內目前較專業生產的業者不超過5-7家吧！而且業者之間的聯繫頗差，彼此都沒有「走透透」的興趣，看來他們缺少有意願出來組個單項協會候選人。北

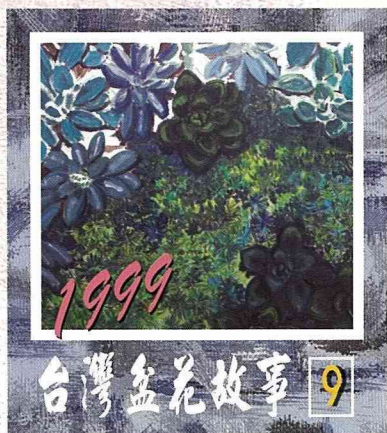


■珍稀品種市場小但價高，是趣味者的蒐藏品。

部是目前生產仙人掌及多肉植物的大本營，共有四家較專業的業者，陽明山的「北農休閒農場」蘇明雪婚前是父母及弟妹一起經營，生產的目的部份由自己在建國花市經營的零售攤出售，一部份批發給其他業者。農場的經營方向還包括假日休閒活動，因此也蒐集一些珍稀品種，加強對客戶的展示吸引力，農場總面積一公頃；桃園復興鄉三民地區，素來也是北部小品盆栽的生產區，很多業者也零星生產少數

幾種仙人掌，種類較多的專業業者是「福錦園藝」李國森，一分地設施年出貨產量大約3-4萬盆，以批發為主，可能算是國內最穩定規模、也是最大的專業生產者；關西的嚴永祥大約7-8年前，也曾經以量產為主，後來一部份心力轉移到國蘭的生產，量產的產能縮小，趣味品種的經營仍保留；另北部還有三家在龜山的葉萬寶，零售點設在桃園花市；木柵新店黃國成亦是由興趣走入仙人掌育苗及生產。

中部田尾公路花園地區過去最大的專業生產場是「農村」，生產三角柱嫁接仙人掌，相信早期很多到過公路花園觀光的人都有印象，但業已轉售；後起的「源茂」陳耀凱先生，以仙人掌起家，業已停產，現在其家族將經營主力轉到大陸以生產開運竹為主；目前青芳園是當地最大的業者，和北農的經營方式差不多，生



產場即賣場，在有限的空間中一邊生產一邊零售，求平衡。

在南部有一家以生產石蓮爲主的業者，走觀賞兼保健藥用的經營路線；其他各地兼做的業者倒是很多，如在三民及田尾情況類似，尤其是三民地區生產小品盆栽的業者，幾乎家家都兼有生產一兩種生長較快較、容易扦插的仙人掌或主人特別偏愛的種類。



■花市中常見這樣經過簡單裝飾的仙人掌，用以吸引低齡層的客户。

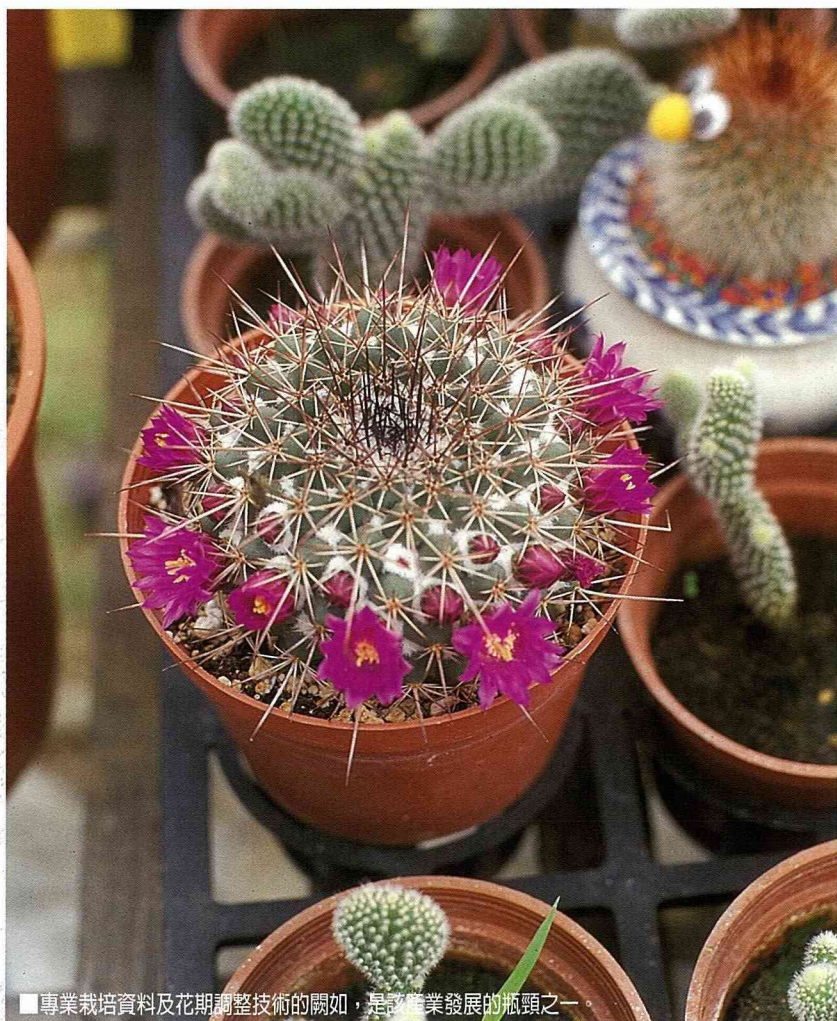
進口部份目前以礎石貿易公司最專業，經理陳弘耕表示進口的業務不大，雖然市面上進口的仙人掌或多肉幾乎都是礎石進口。進口多肉植物的輝煌時代是5-7年前，發財樹(翡

翠木)正流行時，與現在的業務量相比，陳經理用「幾乎可以說是少得可憐」形容，最大的客户是替供應「特立屋」量販的農戶，進口5批交易金額也只有5萬元左右，其他業者則少量進貨當母株用，銷量自然不大，全國一年不到30萬的進口額。然換算成零售額雖少也和國內自產額的50%相當，是否表示仍有潛在的發展空間呢？

產業的瓶頸

分析生產仙人掌及多肉植物的優點是長得慢，導致願意專業投入生產業者少，價格較容易穩定；缺點也是長得慢，成爲量產的瓶頸。

第二個瓶頸是栽培基本資料的缺乏，種類多、差異性大，國內專業栽培多肉及仙人掌的業者少，本土種植技術的資料收集不易，而真正專心在做業者，技術交流的意願低，官方研究闕如。業者李國森說：這個產業沒人輔導，業者對仙人掌開花機制、分藥的控制，得到的栽培資料多不完



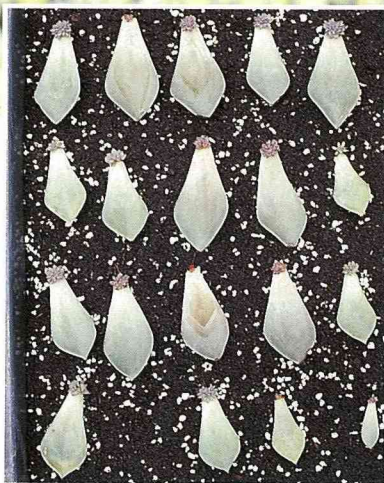
■專業栽培資料及花期調整技術的闕如，是該產業發展的瓶頸之一。

■荷蘭與第三國委託生產低價、高品質產品提高競爭優勢，由單純的生產轉型成單項產品營運中心的模式，值得借鏡。



整、品種名又亂。而業者蘇明雪就笑說自己專業知識的累積是靠「日文猜一猜」，好在這個領域精通外文又熱心的趣味者頗好學，他們倒是成了這個行業技術的拓荒者，還成立了網站。

第三個瓶頸是國際市場開放後，它們的生存空間威脅可能很大，尤其荷蘭以全球各地低價、高品質委託生產的競爭優勢，業者李國森表示，仙人掌類的耐運輸、體積小、無根也能活命，這種進口競爭優勢的壓力，可能很難逃避；要鞏固本土市場可能要轉向生產較不耐貯運的多肉類，因其葉片厚、含水高、保護的角質層薄，較不利於長途運輸。但如果您是一向樂觀，可能想那本土生產的仙人掌就外銷吧！



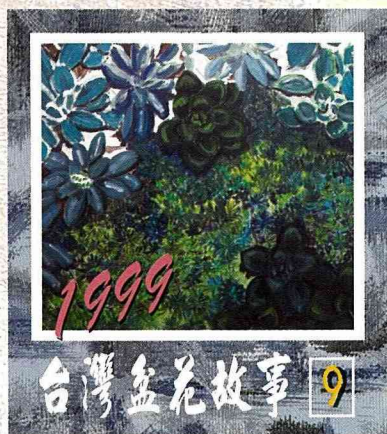
■傳統的無性葉插繁殖、速率慢，是量化生產的絆腳石。

業者提起仙人掌及多肉植物在國內市場的輝煌時代，多表示已過，民國 60-70 年代，和國內一般盆花起步的時候，它的價格一直是比一般花卉高、賣的好、利潤好，現在則除非在量產的前提下，生產它們的利潤跟以前不能比，產業擴大的誘因就不存在。另一方面本土產業發展最弱的是至今沒有業者投身育種或由趣味者

成立的協會；維持這個產業的熱力與活力；缺少適合的容器凸顯它們適合發展成組合盆栽的優點；需要普及化，流通的品種少；產品形式停留在農產品而非商品，均是為其產業發展遲緩的潛在隱憂。

回想

在參觀過“EDEL cactus”荷蘭屬一屬二的仙人掌及多肉植物公司，千奇百怪新穎的品種、琳琅滿目的商品形式、驚濤駭浪般的天量，很難發現國內業者擔心的瓶頸在哪裡？是我們花卉業界習於微觀仙人掌的差、還是多肉植物的錯？或是產官學界都更需要一起宏觀的想想，加入 WTO 後，只有這些胖嘟嘟、表情無辜的綠精靈，要擔心何去何從嗎？



〔應用篇〕

作品示範：

香檳園藝

薛慧蓮、何玲玲 中華民國花藝花藝研究推廣基金會教授
荷蘭 EDEL cactus



■單品的多肉植物（綠之鈴）即使只是簡單的換個套盆，立即充滿觀賞的樂趣。
（香檳園藝）

大自然的綠精靈和石美人

園藝入門

仙人掌和多肉植物是我常推薦給園藝門外漢的實驗素材，理由是外表討喜、內心單純；這一家子個個明亮動人，環肥燕瘦、科學怪人、異形入侵，都讓人欣賞，買回去很快便分曉有緣無緣再聚，不是快死，就是人瑞的寵物。因此您是忙也好、懶也好、疏於眷顧也好，栽培環境亮也好、暗也好、冷也好、熱也好，只怕無心多澆水。脾氣好可以任您折磨，這種角色似乎天生，就是早有心理準備要當園藝入門家的烈士。



■飛碟載著異形入侵地球了。（何玲玲）



■跳動的火燄是絳牡丹假裝的，生動有趣吧！（EDEL cactus）



■仙人掌百寶箱，可愛的仙人掌像綠精靈般淘氣關不住。（薛慧蓮）

一般的消費者中，除了進階成趣味者，大概多半對這些眼花撩亂植物分類學上的科、屬名，不感興趣，至少花點時間了解，因為要對植物特性有個梗概的了解，其實從科名就可看出端倪。

照顧從節制澆水開始

和業者談起照顧這一些綠精靈和石美人，除了抱怨長得慢，唯一的好處是幾天不澆水都沒關係，主人想出國十天半個月，頂多不成長，絕不會負氣自殺，不像栽培其他盆花的業者，別說是渡假，連度蜜月可能都在猶豫是不是要有一人留下來看園子；也有業者說種它們最大的好處就是不用拔草，長草了，先乾旱它一個月，草就先掛了。於是，在花市或花展中常常有消費者問照顧它們的問題，最常是「仙人掌需要澆水嗎？」

其實是植物都需要水，只是它們生長的地方，一年之內

降雨量一點點、集中在短短的時間、排水又佳。因此積水或經常潮濕，是讓仙人掌們香消玉殞原因，故與其不當澆水不如不澆，壽命反而還長些。所以要它們長命百歲，祕訣是要懂得節制澆水而已。

施肥方面和澆水的原則一樣，對生長緩慢的植物，不施也比施過量安全。而且說起來它們也沒有什麼嚴重的病蟲害，最多的是介殼虫。如果能從避免購買不清潔的植株、保



■仙人掌種類多樣化，很適合用在組合盆栽。（EDEL cactus）

持通風、仔細用牙籤剔除夾縫中的蟲體、避免螞蟻來「放牧」介殼虫，保證是能常保平安。

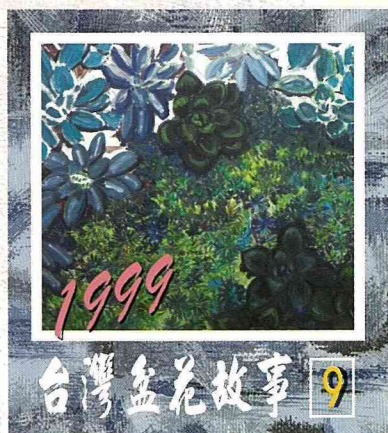
組合應用

仙人掌及多肉植物的生長習性相近，種類變化多，造型奇特相信您從下面組合盆栽的示範作品中，不難發現它們的優點。很多身心障礙團體的農場就選種它們，就知道它們有多優秀。

腳



■仙人掌及多肉植物的耐旱，用來美化惡劣室外環境，不失為一新用途。



〔仕女篇〕

蘇明雪

■蘇明雪在北投區農會的輔導下，將北農農場轉型為生產銷售仙人掌及多肉植物為主的休閒農園。



家族經營轉型的推手

北農休閒農場的前身是陽明山一處面積約一公頃的傳統農園，在蘇明雪爺爺的時代是種水稻、種柑橘到種菜；在爸爸的時代是除了種菜，開始種杜鵑、種茶花；到了長女蘇明雪接手時，在北投區農會的輔導下，轉型以生產銷售仙人掌及多肉植物為主的休閒農園。農場蛻變的歷程，儼然是一部台灣北部農業生產演化史的縮影。而54年次學商的蘇明雪，可說是推動家族經營轉型的最大支柱。曾經參加過台北市農村之旅或北投市民農園參觀的讀者，對她有印象嗎？

北投區農會的推廣股長王文安回憶輔導的過程說：「農會是在民國81-82年間開始輔導，對蘇明雪的印象是配合度很高，對推動的項目接受度也高，符合農會的理念，因之農會願意投入人力及財力補助其溫室興建及造景改善，朝生產、休閒複合經營。」對蘇明雪的評價則是「很敢冒險、往前衝、企圖心很強。」雖然目前蘇明雪是遠嫁桃園，農場的成果，交由弟弟、妹妹接手，雖然她感謝這些是北投區農會



■北農休閒農場培養的珍稀品種，以吸引遊客。

王文安股長及指導員葉麗專熱心的輔導，謙稱這些成果是農會「補助和照顧都很週到」的結果。但相信您也很好奇，對原本學商沒農業生產背景的她，如何在農會輔導及自己努力摸索中站起來的過程。

從選擇喜歡的作物開始

選擇仙人掌及多肉植物作為轉型經營的作物項目，開始單純的是因為自己喜歡，而自己雖然從小假日就是在家中幫農，其實對仙人掌的了解不多，而農場在路邊有零售的潛力，就開始從南部批發些成品來賣，但進貨多了或是有了殘

貨，才留起來嘗試栽培的心態下，越種越多，現在一年的產量大概是上萬，多半自己零售，產品的六、七成是由農場及建國花市的攤位直銷出去。

先有市場後投入生產

所以幸運的說是自己是由「賣走入生產」，較沒有銷售的壓力但栽培的經驗不足，剛開始也讓她吃足苦頭，興沖沖地進口一整批番杏科的石頭玉，不了解它對種植期要求很高，結果是全軍覆沒，讓她也得到教訓。好在台灣會去花市買花的客人，大多是很喜歡花的人，她的客戶中不乏熱心專



■形狀奇特、模樣逗趣的仙人掌和多肉植物，是雅俗共賞的盆栽植物。

研的趣味者，於是和花市客人討論，反而是她突破經營第一個困難的主要資訊來源。經營上的另一個困難是品種偷竊，也許任何產業都有這個難以防犯的痛。

原本也不想從農

其實原本她也不想從農，故家中雖歷代務農，她唸的卻是會計，畢業後也真的去找了和所學相關的工作，做了3天，才發覺管錢的工作責任重，不適合自己。分析自己的特質她說：「也許自己個人不喜歡花腦力，寧願花體力」，但決心回家從農後，才了解現代農業實際經營還是要靠腦力，快速累積栽培專業知識及經驗。

跟男孩差不多

同學朋友看蘇明雪的生活

是很自由，但她覺得不自由，因為上班是做7天休2天，農業是有7天就做7天。而且工作的狀況她形容「跟男孩差不多」。至於收入，在土地是自家所有的條件下，只是比上不足、比上班族好一點，家族經營農場的收入是「共產」，好處是花多少就拿多少，另外的好處是時間是自己的，可以調配。而生產仙人掌相對勞力較輕鬆，產品體積小，生產過程搬重物的困難較少，以女生的體力尚能配合。因此她也衷心的建議，在國內農業經營面積這樣小，通常又不能多請人的狀況下，「女孩從事農業要有興趣，否則是非常痛苦與不便。」

半退休狀態

婚後她說自己目前算是退出這個產業，因為先生從事造

園造景，她的經驗，對先生一點幫助都沒有，因此忙於帶孩子、迎接新生命，現在該算是處於半退休的狀態。對於二代經營，她雖樂觀的看待將來現代化的經營農業應可避免這一代的辛勞，但時代亦不同了，將來她不會強硬勉強自己的兒女繼承家業。

感謝

回顧蘇明雪經營北農休閒農場的時間雖然不長，但農場今日的風貌的及經營績效，無疑也就是在那短短的時間內，奠定的基礎。從決定經營項目、方式、趕上休閒農業的潮流趨勢，固然都是智慧的選擇，但她開朗積極的人格特質，才是其成功的重要基礎。您想投入花卉生產？想清楚了嗎？

☞