欲投入花卉界新人的一封信

陳彥睿譯

依據農林廳農業年報82年花卉面積已達9106公頃，與81年的7580公頃相比較多了1526公頃，增加了15%，因個人工作的關係，發現有許多的花卉新兵積極投入花卉產業，而且還有許多人在外頭觀望，想開始投入花卉行業，在此有幾點感想，供諸位參考。

台灣花卉危機何在？

1.面積擴充太快，投入者日眾：曾經在辦理青年農民創業貸款發現，常有70%以上的青年農民創業項目爲花卉，另外在辦理農民花卉訓練班時，參加花卉訓練者人數頗多，很多人對花卉都顯出高昂的興趣，另因感受GATT之壓力下已有許多農民非常徬徨不知道要種何種作物，或者認爲花卉是較可經營項目，再加上報章雜誌多是介紹一些成功業者經營花卉情形，於是投入者更是愈來愈多，在面積激增下，令人不禁擔憂銷路問題，在民國73年稻田轉作政策執行時，第一年允許稻田轉作花卉，但第二年即踩煞車，不予以補助轉作花卉，因爲轉作花卉面積實在太多了，但在不鼓勵轉作花卉的情形下，花卉面積仍然急速成長，未來在GATT的壓力下是否有許多的稻田、雜糧等糧食作物進而再轉作花卉，如果花卉種植面積增加太快，屆時將會面對嚴重的產銷問題。

2.銷售管路並不暢通：目前花卉主要銷售管道有拍賣市場、直銷、行口商買斷、契作、委託販售等數種管道，事實上，拍賣市場現祇有2處，除台北濱江花卉市場、彰化田尾花市供作拍賣切花的主要管道外，在南部地區缺乏花卉拍賣市場，大都市消費市場亦告缺乏，仍憑著大批發商在拍賣市取得花卉後再轉售零售花店，因此有中南部種植的花卉往北部拍賣後，再送回中南部之不合理現象。契作是部分外銷花卉爲穩定外銷貨源所採用的方式，目前祇侷限在菊花部份。直銷亦是少數花農或花卉運銷合作社直接販售花店、批發業者，所能銷售的切花量亦屬有限，另外以買斷或委託販售方式都是極爲少數。整體而言銷售管道與先進國家相比，運銷管道非常缺乏也不夠暢通，疳台灣內銷市場是個淺盤型經濟市場，稍一盛產即呈現超量，而外銷市場又侷限在菊花、唐菖蒲、玫瑰三項大宗切花，在此情形下，過量的花卉生產將導致價格滑落，甚至使花農血本無歸。

3.規模太小：如果祇是家中有一塊空閒土地，或者在報章雜誌看見種花賺錢的消息，或看見別人種花有賺錢，而自己本身並不打算投入太多的人力、物力、時間及學習技術的話，那麼在此奉勸乾脆就不要種了，因爲花卉是一項需要高技術、高投資、高人力的產業，一旦投資下去須要大量的資金，而國內目前一般花卉規模太小，應整合成產銷班甚至聯合數個產銷班或農企業型態，才能有發展生存的空間，在市場上是須要穩定的貨源，齊一的品質，才能與外銷商品一較高下。看見花卉先進國家以溫室、自動化栽培設備、大型運輸系統、大拍

賣場，那是人家走過的路，不一定要全盤接受，我們須要有條件的學習，並開發適合我們的資材及方法，但是基本上在花卉的路上，須先擺脫小農心態，朝向有規模的產業發展，才是長久之路。

4.國內外貿易商虎視耽耽：我們知道在重要節日時（春節、情人節、母親節……），花卉價格將會較高，而生意人有時候就在重要節日，從國外進口花卉，不但貨源穩定，品質有保障，所冒風險低利潤高，而且有自己的零售便利商店直接販售，他們不作長期生意，祇在重要節日賺一票，而對花農們千盼萬盼的節日，想好好的賺一票以補償平常的價差的美夢也就如此被打破了。而且這種現象會愈來愈普遍，不會愈來愈少。

評估一下，你有幾分條件？

經營花卉的條件：

1.土地

土地的自然及經濟地理位置，決定了你種花的類型及經營的方法，有些花卉種類是適合中高海拔，有些是適合平地熱帶地區，必須適地適作，土地的面積大小及經濟位置決定你的經營規模及型態。

2.資本夠嗎？

花卉要投入的大量經費、時間且亦須要足夠的技術，倘若在評估之後祇是想以少量的資本、簡單的設備，且沒有多餘的時間與心力去研究技術去學習成長，祇想碰碰運氣的，那我的建議，是不要投入了。倘若真有足夠的條件與意願，那麼再考慮看看你能容許失敗幾次？因爲經營花卉是須要時間成長及足夠的資本的。

3.勞力充足嗎？

如果家中祇剩老夫老妻，而子女皆已出外就業，仍然想從事花卉產業那就必須考慮勞力充足嗎？僱工容易嗎？僱工費用與工商業相比較成本是否已太高？均需要充分的考慮，因爲花卉是需要長時間勞力之投入才可。

4.技術條件夠嗎？

(1)你知道你的作物之自然特性及經濟特性嗎？

你對於你要種植的花卉了解多少？它是球根？宿根？或一二年生草花？它的作物特性你了解嗎？你了解它的品種、種苗、土壤肥培、病蟲害防治、設施環境、分級包裝、保鮮的技術嗎？你有否參閱相關技術書藉或雜誌？有人可以指導你要種的花卉嗎？花卉須要較精細技術的作物，因此在這方面亦須加以審慎考量。

(2)是否了解市場需求與銷售之情形？

有人說學種花前先學賣花，這句話可能不完全對，但潛在的意義卻不容忽視。因爲種出美麗的花卉並不代表有較好的利潤，因爲在某些節日花卉的需求量是相當大，在那些重要的節日（春節、情人節、母親節、畢業季……），花卉通常有較好的價格，而了解市場目前需求種類、品種、花色、香味、時期及對於銷售的學問更是種花前必須學習的課程。

(3)是否了解組織與資訊？

你是否了解可以應用於你的切花產業的公私立機關組織有那些？那是一項可應用的資源，應該予以充分認識並進而運用，另在目前資訊缺乏的情形下，報章雜誌、產銷的資訊更

是必須用心予以收集、研判，才能有事先的規劃。

(4)是否具有基本的成本及經營觀念？

知道可能的利潤點，及所須承受之風險？曾有某位年輕人在言談之下，計劃要投入某種切花，以該花之最高拍賣行情價，乘以每分地種植數量，預估1分地有好幾百萬之收入，這種粗糙的經營觀念，令人爲之捏把冷汗。

(5)是否有足夠的規模及品牌的觀念？

你願意將你的規模作到多大？曾有某位花農在種了幾分地的劍蘭，因爲該鄉鎮並沒有人種劍蘭，所以他的切花必須運至后里後才再運輸北上拍賣。因此規模太小，許多銷售作業都無法進行，而所謂規模大小，不僅是個人的規模，而且應該包括整個產業的規模。在電腦拍賣的市場上你的品牌，是決定價格的重要因素，因爲在快速的拍賣過程中，買者祇能依靠你的信譽也就是你的品牌，來決定你的品質及所願意付出的價格。未來在快速的銷售過程中，品牌的建立更是花卉企業所必備的要素。



結　論

在台灣面臨GATT的衝擊之下，有人以花卉爲抵抗GATT的利器，事實上花卉的確在某些方面可以在GATT的衝擊下，仍然生存下來並進而發揚光大，但是花卉經營觀念及型態是截然不同於其他作物，在此奉勸想投入這一行業的新人，請非常謹慎的評估一下，有多少的條件及多強的意願，倘若真的有良好的條件與足夠的意願，那麼請以科學的、企業的心態去經營，以創造出台灣農業的另一個春天。

作者介紹：陳彥睿先生，任職台中區農業改良場，以研究玫瑰爲主。