

高屏地區冬季



產業競爭力分析

文 / 圖 許玉妹*

產業背景

2001 年全台玫瑰栽培面積為 284 公頃，是國內第三大切花，栽培地區以南投、彰化、台中為主，其次為花蓮、屏東及高雄等縣。因受亞熱帶氣候的影響，盛產期在 4-6 月間，但需求量在聖誕節至清明節間較大，因此拍賣價格高檔是在 1-3 月間，尤其在 2 月情人節前常漲到平均價格的 2-3 倍，甚或更高。但由玫瑰切花出口統計資料顯示，全年卻僅有 2 月份有較多玫瑰切花出口（1990 年出口值約 483 千元），顯然在國內產量低、價格最高時仍具出口潛力。因此台灣玫瑰產業面臨的問題是，由於天然氣候條件的關係，盛產期與國內、外市場需求高峰不一致。

由於高屏地區冬季溫暖乾燥，因此具有生產高品質冬季玫瑰的潛力。早期在農政單位輔導及花商推廣下，栽培面積曾在民國 77-79 年間急速增加，而後因越夏困難又快速銳減。但近年來，由於品種的更新及栽培技術的改進，加上中興大學與本場積極推廣「玫瑰一年作偃枝栽培法」，使面積又逐漸增加，目前估計高屏二縣面積已達 20 餘公頃。此外，因市場對切花品質的要求提高，花農逐漸採用網室或簡



▲新香檳品種在南台灣的冬季最能展現其品種特性

易溫室栽培，促使切花品質大幅提昇，冬春期間不但在國內花卉拍賣市場一枝獨秀，而且近一、二年在情人節前，也透過台北花卉公司的訂貨交易，開始外銷，前景看好。因此高屏地區的冬季玫瑰是頗具內、外銷潛力的花卉作物。



▲簡易溫室內生產的高品質依莉莎白品種切花

高屏地區冬季玫瑰產業競爭力分析

一、產業內部環境之強勢：

1. 冬春季氣候有利生產品質高、價格好的玫瑰切花

高屏地區冬季溫暖乾燥，陽光充足，冬春季之玫瑰產量比其他產區（如埔里、草屯）高，品質也佳，而此時正值玫瑰拍賣價格的高檔期，可說佔有天時與地利。

2. 簡易設施栽培逐漸普遍，切花品質提高

爲了冬季防寒及降低蟲害防治頻度與提高切花品質，花農逐漸由露地栽培轉爲網室或簡易溫室栽培，冬季玫瑰切花品質，已能媲美溫帶地區的溫室玫瑰切花。

3. 花農栽培技術優良

九如、燕巢、旗山等地區之玫瑰花農經驗豐富、栽培技術優良，而且吸收新知

的意願高，也具有經營管理理念。產銷班運作良好，不同鄉鎮的產銷班間，經常不定期聯誼、切磋產銷技術及交換資訊與心得。

4. 切花冷藏保鮮及分級包裝執行徹底，在拍賣市場已具知名度

花農或產銷班大都有冷藏設備，採收後之低溫冷藏保鮮、分級包裝等作業均能確實執行，所以在冬春期間的花卉拍賣市場上已佔有一席之地，是訂貨交易的主要貨源。

二、產業內部環境之弱勢：

1. 市場品種更新快速

隨著新品種的引進，市場上幾乎每年都有新品種上市，而且品種間價差頗大，故花農疲於適應新品種之特性及其栽培技術。

2. 直接生產成本高

因經營單位面積小，勞力、肥料、農藥等生產成本降低不易。

3. 種苗成本較高，單位面積年產量偏低

採用一年作栽培方式，每年需更新種植，種苗成本較高。而且每年採收期只有冬春季約5至6個月，單位面積年產量較其他產區低。

4. 產期產量易受天候（寒流）影響

雖有部分花農改採簡易設施栽培，但無控溫設備，產期、產量及品質仍受天候影響，而露地栽培所受之影響更大。

三、產業外部環境之機會

1. 與溫帶國家相較之下，冬季不需加溫即可在露地、網室或簡易設施內栽培，生產成本相對較低。
2. 距大陸沿海大城市之消費市場近，比其他國家管銷成本低。
3. 國內花卉拍賣市場制度完善，內外銷交易管道健全。
4. 政府支持研究單位研發改進栽培技術，相關地方農政單位（農會、縣政府）均將玫瑰列為輔導重點作物。

5. 消費型態的改變，e-世代著重各式節慶，消費能力高。

四、產業外部環境之威脅

1. 受品種專利權影響，外銷市場受限，不易拓展。
2. 經濟不景氣，影響消費意願，交易價格低迷。
3. 病蟲害防治不易，受制於檢疫問題，鄰近日本市場開拓不易。
4. 空運成本偏高。



▲紅衣武士品種在網室內採優枝栽培產量高品質佳

產業發展檢討、定位及策略

高屏地區因冬季溫暖，在露地或簡易設施內不需加溫即可生產高品質之冬春季玫瑰切花，近幾年來不但在國內市場佔有一席之地，而且也頗具外銷潛力。因此玫瑰產業的發展，短期內以滿足國內市場需求為重點，長期則應以外銷為目標。

將來發展的策略，建議 1. 輔導擴大經營規模，集中栽培，分區管理，提高機械化程度，以提昇效率，降低管銷成本；2. 加強篩選適當品種，建立與改進優枝栽培技術，提高冬季切花產量；3. 改善栽培設施，提高切花產量與品質；4. 建立合理化營養管理技術，降低畸形花比率及生產成本；5. 研擬外銷玫瑰病害、蟲害管理策略，克服檢疫問題；6. 建立外銷採收處理及貯運標準作業流程，以確保切花品質並建立品牌。