



# 臺灣盆花產業 立足國際市場之評析

陽昇園藝有限公司 楊勝安

## 臺灣盆花的發展脈絡

臺灣的盆花產業的發展，1970年代，李叡明老師在埔里的蜈蚣里落腳，先後有中華農園、光華花卉與台光園藝的設立，隨著市場的成熟與人才的聚集，1970年到1990年期間，埔里地區逐漸成為臺灣重要盆花產區，並對臺灣的盆花產業有重大影響，此期間南投、彰化與桃園成為主要盆花產區，這個時期的盆花以仙客來、荷包花、茶花與多肉植物為主，產業界較少品種權意識。

1990年前後，隨著中國開放的腳步，眾多的盆花業者前往中國投資發展尋求發展機會，大量的人才與資金西進中國市場，兩岸的盆花產業往來密切，臺灣的盆花栽培技術與品種大量往中國移動，由於產業資源的轉動，臺灣盆花產業的發展受到很大的影響，雖然臺灣盆花類生產面積在這段時間已達800公頃，但1990年後臺灣盆花產業擴張能量卻漸漸減少。

2010年以後隨著中國盆花市場的蓬勃發展，對於臺灣的盆花產業依舊有重大影響，盆花的品種透過國際交流與兩岸交流大量流入臺灣市場，國際花卉業者對於兩岸也有輕重不同的看待，前往中國的投資的業者經過這幾年的經營，在無法看到前景而開始思考在臺灣的長遠發展，逐漸有在地化與全球化結合的想法與作法。

## 臺灣盆花立足國際市場的根基在於對品種的掌握

對於品種權的掌握與尊重，是臺灣盆花產業立足國際市場的根基，重視智慧財產與品種權是盆花產業的永續發展的基石，可以創造出產品的差異化、避免惡性競爭，延長產品的壽命，如此，生產技術得以精進、產品價值可以延續，甚至可與國外業者合作開發國外市場，不受到經銷場域的限制。

大部分臺灣的盆花業者到目前為止，維持著早期的習慣，在國內市場或是到國外的花卉市場尋找品種，在未經與育種者溝通的狀況下，自行繁殖生產與銷售，這樣的做法不但會在國內市場造成殺傷力，對於進入國際市場有著負面的影響。隨著國際資訊來往的頻繁，這樣的不重視智慧財產權的行為，會被國際市場所唾棄，更遑論要在國際市場立足，智慧財產權的觀念在農業界的應用包括了植物品種的保護、相關設備與製程技術的專利管理、新技術的轉移合作等，這些遊戲規則若未能落實於花卉產業界，將會逐漸減少臺灣花卉業新產品的開發，而這些新產品在國際市場上也就沒辦法強力推展。

品種權是一種對育種者的尊重，是使用者與育種者之間的互信、產業合作的基礎，也是現代花卉產業的基本共識，如同其他產業對智慧財產的重視，是臺灣社會的主流意識，也是進行國際合作的基礎。

經常在日本的菊花或是洋桔梗商業品種展示會上看到有些好而新的品種，只做日本限定，當然這是日本種苗業者呼應日本生產者的做法，但是何嘗不是對外國生產者的歧視！除了擔心產品回銷日本，影響日本農民的權益，也是表示他們對於品種外流的不信任感，其實日本業者可以限定外國經銷對於這些的品種只進行當地生產而不外銷，如此就可以互蒙其利，當然前提必須要能互相信任。

近幾年開始有值得鼓舞的案例，例如日本的玫瑰在育種者授權的狀況下臺灣有正式代理與銷售，引起玫瑰花業界的關注，而陽昇園藝代理日本的大理花品種也是一個育種者與生產者能夠互信的案例，為了這個項目曾多次前往日本秋田，經過友人的介紹後了解秋田大理花的不平凡的魅力，秋田大理花是育種家鷺澤理事長花了一生心血，育出在日本市場佔據六成的大理花品種，鷺澤理事長有很崇高的理想，希望秋田大理花推廣到全日本甚至國際上，但是許多在海外的銷售者卻沒有受到他們的認可並且給他們合理回饋，由於臺灣的朱槿與麒麟花品種在日本已經有相當的互信基礎與信譽，鷺澤理事長希望能在臺灣也能幫他們延續他的大理花理想，這是陽昇園藝受到育種者信任的一種肯定。

當然，盆花產業的國際化，未必只是以往產品生產後出口的模式，盆花雖不像切花為國際貿易的主要產品，但看看臺灣的出口再研究國際間盆花產業的流通項目，舉凡種苗、品種權利、生產與管理技術甚至盆花相關的資材與生產設備，都是進行國際盆花業務的項目內容，這是我們值得努力的向。

## 盆花產業的 SWOT 分析

由於臺灣的社會與人文原本多元，產業創新能力一向是我們的優勢，體現在盆花產業也是如此，這是在國際上競爭的重要資源；盆花產業的發展歷史悠久與臺灣教育資源相對充沛，優質而成本合理的人力資源是發展優勢之二。交通基礎建設與海空運通往國際的便捷，也是適合國際業務的運作的優勢；近幾年科技業運用發展的優勢跨入農業領域，對於未來自動化與智能化的發展也多有助益。

缺乏自有品種是臺灣盆花產業長期發展上不易突破的劣勢，除了蝴蝶蘭產業，盆花產業不習慣開發自有品種，即便政府與學術單位有自有品種的開發，業者頂多以捧場的心態處理，基本上，還是看重國外品種，這其中當然有種苗質量上的問題，不過具有國際競爭力的自有品種還是相對不足。近幾年隨著中國與東協市場的熱絡，許多國外大型花卉公司在亞洲設立銷售或是研發單位，但是臺灣區域內卻是乏人問津，其中植物材料進入臺灣的門檻管理過嚴是重要的劣勢條件之一，當然，管理嚴格的邊境管制確實對於區域內的病蟲害降低與農產品出口幫助，但是缺乏彈性的作法也會抑制盆花產業的正常發展，並成為負面發展因素，必須為產業發展提供相對的彈性做法，開拓發展的活路。至於經常被產業討論的規模化不夠、缺乏自動化等產業企業化能力不足的問題，因這些議題與市場的規模牽連較多，並非絕對性的劣勢，以蝴蝶蘭產業為例，如果市場夠大，人才與設備的投資自然會增加，企業化經營模式自然容易形成。

氣候的暖化給全球的盆花生產者帶來困擾，但對於地處炎熱區域的臺灣卻也提供了機會，相對於歐美與日本等盆花產業先進國家，臺灣的環境原本存在耐熱基因或是容易淬鍊出耐熱的遺傳因子，許多熱帶與亞熱帶的花卉在臺灣容易生存，也容易進行耐熱性狀的育種，國際間積極尋找耐熱品種的這個趨勢對於臺灣盆花產業的發展提供了絕佳的機會。

然而國際上對於花卉開發能力進展神速，項目與品種的改變也是日新月異，特別是受到國際市場青睞的盆花項目，不管是歐美或是亞洲(日本、以色列)的花卉公司或集團，都可以在很短的時間推出與趕上，或是透過併購的模式增加競爭力道，這是在國際市場進行品種競爭上面臨的巨大挑戰。

中國花卉市場，特別是盆花產業的蓬勃發展，近 20 年來對臺灣發生重大影響，雖然產品的往來沒有其他農產品多，但是在人才、資金、品種的交流與往來上卻是頻繁且深遠，隨著國際級花卉公司陸續進入中國市場，臺灣業者早期在中國市場扮演的角色也在改變，甚至有邊緣化情形，是機會或是挑戰？見仁見智！同樣的，東協區域的迅速發展，特別是發展迅速的越南、泰國與馬來西亞等國家，花卉產業隨著經濟而成長，對於臺灣是機會也是挑戰！

蝴蝶蘭產業因為育種者眾多，所以育種能量充沛而多元化，有很強的國際競爭力，完整的產業分工體系，業者在溫室設備上的投資，加上政府的全力支持，所以可以持續經營海內外的市場立足於國際，是其他盆花產業值得借鏡。

### 業界合作的育種商業模式

透過上述 SWOT 分析，可以清楚我們要前進的方向，陽昇園藝以此方向進行了一些業務，產生的經驗提供給業界了解與參考。

陽昇園藝早期以種苗代工業務為主，經過與中興大學品種授權與合作獲得朱建鏞教授研發的盆花品種，包含長壽花、朱槿與聖誕紅等進行生產銷售，了解這些品種的特性後更於 2010 年開始與中興大學園藝系以產學合作的方式進行長壽花品種育種，發展至今，算是跨入開發與掌握品種的門檻，產銷的過程中因為業務上的需求，於 2018 年申請了農委會的業界科專計畫，除了長壽花育種的升級，也加入麒麟花、聖誕紅育種與植物材料的去病毒種苗生產技術，除了品種的增加，也促進種苗品質的提升與國際交流的機會。

在考慮自身研發資源的不足，需要更多的合作夥伴協助走更長遠的路，以品種權利分享的精神，發展出與育種者的合作模式，這種商業模式，類似書籍創作者與出版公司的合作關係，育種者創作出的新項目或新品種，希望進入商業化的產銷體系，陽昇園藝以產業的技術基礎提供少數打樣、商業量產與提供銷售平台，運用與國際合作的關係，進行品種的測試與合作行銷，目前具體的合作項目包含：與台南改良場產學合作的水晶花，與臺灣育種者育種包含朱槿、垂筒花、彩葉草、非洲堇等項目，與國外育種者包含秋田大理花、加州的耐熱玫瑰等項目。

有了可以掌控的品種，接著是開拓市場的工作，要做好國外市場的生意，必須先有競爭熱絡的國內市場，就像打國際賽事，先要在國內進行暖身賽一樣，經過長期的觀察，商業品種展覽是目前國際上流行又有效的作法，有鑑於臺灣商業品種展示平台缺乏，我們透過學習國外辦理 Flower Trials 的模式，在 2019 年 4 月辦理了陽昇園藝的春季新品種花卉展覽，希望拋磚引玉，吸引業界共同參與，在獲得業界與政府的支持，同年 10 月與埔里鎮公所所在農糧署的協助下與花卉業者合作辦理了埔里地區的秋季花卉展，期間也辦立了 2019 年臺灣盆花產業的論壇，藉由這樣的機會增加業界對話與交流並建立共識，這類的平台交流，業者可以彼此觀摩、良性競爭，甚至找到合作的夥伴或可結盟的異業，培養生產者尊重育種者權益的觀念。

品種權的保護固然可以透過法律來進行，但是要在產業落實，業者的尊重與共識才是基本盤，如果對於臺灣未來有期許的盆花業者越來越多，對於品種權的尊重也如同現代人對於遵守交通規則一樣自然，臺灣盆花產業絕對有立足國際市場的條件。

## 參考文獻

1. 朱耀源、朱玉瓊 . 2002. 臺灣發展花卉產業的利基 . 科學發展 351:40-49.
2. 張治國 . 2005. 臺灣盆花產業現況與發展方向 . 農政與農情 153:49-55.
3. 游文純 . 2010. 植物品種保護在兩岸花卉產業演化中之角色 . 國立暨南國際大學管理學院經營管理碩士學位學程碩士在職專班碩士論文 . 南投 .
4. 楊勝安 . 2006. 臺灣與中國花卉產業交流的政治經濟分析 (1978 年 -2005 年) : 一個農企業者的觀點 . 國立暨南國際大學公共行政與政策學系在職專班碩士論文 . 南投 .