

熱帶花卉產銷概況

* 蔡顯隆

近幾年來，熱帶花卉在市場上逐漸受到人們喜愛及重視。此乃是生產者靠著豐富經驗和不斷的求新、求進步，使優良品質之熱帶花卉大量生產，提供消費者欣賞。目前，花卉在國人的消費上日益增加，而花卉生產者也逐漸增加，所以為求更好的品質及更適合栽培的新品種，需要更專心的工作態度與精神，期能創造花卉的再一高峰。

從去年的花卉市場分析熱帶花卉的產銷情形，分別介紹如下：

(一)產量大增，產地也不斷的擴大：

由於台灣的氣候，尤其南部地區，對於熱帶花卉的種植，具有優異的條件，所以從事花卉生產的人，有逐漸增加的趨勢，又由於國民所得的提升，在花卉方面的消費額也不斷增加中，促使原來外流的農村人口，部份回流到農村從事花卉的種植，所以產地面積大幅增加，相對的花的產量也隨之直線上升，反而造成供過於求的現象，造成去年一整年，花卉價格普遍低落，受害者當然是花卉生產者。所以要以計劃生產的方式來投入，以免造成損失。

(二)品種要不斷的創新，品質不斷的改進，迎合市場的須要：由於花卉的普遍受到大眾的歡迎，生產者為求突破心切，使花卉受到消費者的青睞，所以在品種方面，不斷的研究改良及引進新品種，栽培出較為稀奇的花卉推廣銷售。

品質方面也一直求進步，希望更能受到消費者喜愛，在這方面的努力成績斐然；就拿火鶴花來說，去年一整年的出貨量佔市場的8.81%，榮獲市場第四名，其原因在於火鶴的花期長，且花色鮮豔多變，全年皆能平穩供應，所以受消費大眾的喜愛。

(三)出貨期集中，價格差異很大：

因熱帶花卉的產期集中在每年的3月到10月之間，所以其價格起落幅度非常的大，以天堂鳥來說，其每年12月至2月之間價格平均都在50元～80元之間，甚至可高達130元左右，但盛產期間，則平均都在20元～30元之間，差距非常大，所以須要產期分散調節栽培。再以火鶴花為例來說，因其全年平均供應，所以全年的平均價格均在12元～23元之間。因此產期調節是急待突破的一項重要關鍵。（大天堂鳥以把計價，火鶴以支計價）。

(四)溫帶花卉在熱帶地區之栽培狀況：

熱帶地區得天獨厚的天然條件除了適合熱帶花卉生產以外，在冬季期間，因熱帶地區的天候穩定，強光與日夜溫差大，在發展溫帶花卉的先天條件上也佔了極大的優點，其優缺點如下：

優點：整個生長期間的溫度平穩，又逢旱季，大大的降低了用藥的機會，產期穩定，且正值市場的高價消費期，大大提升了生產者的收益。

缺點：因發展較晚，技術人員相當缺乏，且需經長途運輸，品質大打折扣

由溫帶花卉在熱帶地區的種植評估，仍大有發展可行性，但問題也必需先克服，期待熱帶地區的花卉能開創出另一天地。

(五)市場供需動向的評估：

從供貨情形來看，目前在台灣仍具有開發前景的熱帶花卉有(1)火鶴花(2)野薑花(3)Heliconia (4)葉材類等四種。其市場的接受力有一定的比例，且未來的市場仍繼續被看好。花卉不僅用在瓶插欣賞方面，其他如送禮、庭園種植、美化環境、會場佈置等等，都可大量的被運用。

花卉不僅可以美化人類生活也可調劑身心，隨著國民所得日益提升，國人在花的消費方面，也逐漸增加，顯示國

人不僅在追求現實生活外，也懂得以花調劑人生的樂趣。

綜觀上述，熱帶花卉的銷售概況，一般是以零售業者，如花店、花販、市場的小攤等為主。銷售的對象則以家庭主婦及年輕的學生為主，現已維持一定的銷售量，在有關單位大力推廣及國人消費習慣的接受下，相信花的遠景相當看好。

除了內銷的花卉以外，外銷的主力則以日、韓為主，而除了日、韓外，中國大陸也逐漸成為我國主要的一個輸出點。

在適合的環境及優良的管理下，熱帶花卉也不斷的茁壯成長，穩佔市場的一定比率；若能有計劃的生產，追求品質，並維持一定的產量，提高花卉價格，這才是栽培熱帶花卉的目標。

～屏東市農地利用綜合規劃成果觀摩展～

* 許榮和

屏東市八十二年度農地利用綜合規劃成果觀摩及蔬果評比展示會，於4月17日假本市頂柳里慈聖宮前廣場隆重舉行。大會由容市長主持，行政院農委會、省農林廳、縣農業局、縣農會、市農會等均列席與會並致賀詞。各界貴賓、當地農友以及地方父老等數百人亦蒞場觀禮，場面非常熱鬧盛大。

活動內容包括：(1)大型農機具及器材。(2)蔬果評比展示。(3)蔬果品嚐會。(4)牛蒡茶加工展示。

牛蒡茶是頂柳、大湖區段共同經營

第二班自產自銷「頂柳牛蒡茶」免費供應與會人員飲用，深獲好評。

本次活動最為特殊者是蔬果評比展示，大會聘請國立屏東技術學院陳滄海博士、高雄區農業改良場專家鍾華松、邱永源及周麗雲、縣農會盧督導春等五位擔任評審。優勝名單於下：蔬菜組—冠軍：朱登福。亞軍：黃萬福、薛桂泉。季軍：鄭明貴、陳進德、鄭源魁。優等：盧俊儀、顏清郎、陳忠、陳甘、李孟嘉、陳清水。蓮霧組—冠軍：陳天償。亞軍：丁鳳隆。季軍：邱德宇。