

## 編者序

臺灣自西元 1960 年代開始發展菊花切花栽培，主要外銷日本。西元 1977 年在埔里試作康乃馨成功後，埔里便成為「新興花卉」產地。接著 1981 荷蘭花卉種苗公司在臺灣辦了花卉展，促銷花卉種苗，臺灣花卉產業開始與歐、美各國接軌。然而 40 餘年來，臺灣在國際花卉市場上所扮演的角色，仍只限於將歐、美、日的品種"加工"成切花產品，然後外銷日本。近年來，東南亞國家大力發展切花產業。由於人力資源與自然資源豐富，栽培成本低，以至於臺灣有些栽培技術層次低的外銷作物市場，慢慢被取代。政府雖然大力支持發展花卉產業，但也只限於硬體的補助和栽培技術的輔導。對於花卉產業鏈中最上游的"育種"，以及國際其他市場的開拓則甚少著墨。

西元 1996 年美國聖誕紅品種在臺灣申請品種權，政府才驚覺產業之首在育種，而大量投資花卉育種。然而花了近 30 年的投入，臺灣的花卉新品種能在國外授權生產的仍寥寥無幾。可見臺灣的育種者對國際花卉市場的需求仍不了解，以至於新品種沒有外銷的潛力。也有可能育種者對如何行銷品種的國際行規不了解，或沒有人脈。

林彬大師為寮國華僑，臺灣大學園藝系畢業後，在美從事玫瑰花育種五十年。雖林大師的品種早已經舉世聞名，但多年來林大師一直關心著臺灣花卉產業的發展。或許林大師早已看出臺灣花卉產業發展的弱點，因此在今年決定來臺灣洽公之前，即邀請美國 Altman Plant 公司的新創業務的 Andrew Konicki 經理，針對國際花卉市場的變動來談公司的新創業務及其國際合作。也邀請日本高松公司的高松社長，談日本花卉市場的萎縮，以及開發年輕世代消費者等問題。以及印度的 Bhadre Sambhaji Dnyandeo 談印度玫瑰花外銷的現況。另外林大師也不吝再度將花卉育種的要

訣與大家討論，並邀請筆者將花卉品種育成與品種授權的操作方法公開討論。

近年來世界經濟不景氣，各國的花卉種苗公司為了維持營運，或擴充市場，紛紛以品種交換授權，或上下游生產線合作的方式營運。臺灣舉辦的花卉研討會多著重於栽培技術的推廣，幾乎不曾有關於花卉產業上的論壇。主要原因，是臺灣花卉產業的行銷大多為被動行銷，缺少花卉的行銷專家，或許有產業界的經理人，但也不願意分享自己的行銷方法。另外臺灣雖然有許多花卉育種者，但大多數育種者不了解國際市場對新品種的要求，以至於新品種只限於自己生產自己販售，沒辦法擴充為商業化的大量生產。

這次的國際花卉育種與市場論壇，除了由臺中區農業改良場陳彥樺副研究員介紹臺灣花卉產業概況外，難得邀請到美國、日本、印度的經理人或老闆，來談近年來各國花卉市場創新的行銷方法。相信對臺灣與會的花卉經營者會有一定的衝擊。由於來賓訪臺的時間有限，只能以半天的時間辦這次的論壇，所以本次論壇不提供現場翻譯。又為了讓參與者對國外講者的內容有更大的收穫，本人特將英文演講內容翻譯成中文，這也將是第一本中英對照的專刊。

編者

**朱建編**

謹誌

中華民國一〇四年五月