

台灣切葉的拓荒者 高屏花卉運銷合作社

文圖 / 蔡麗萍・協助單位 / 行政院農委會農糧署

屏東縣鹽埔鄉冬季溫暖的氣候，有利切葉植物的生長，目前為國內的重要切葉產地。在此地種植切葉十多年的柯信行先生，利用網室生產高品質切葉，也種植五彩鳳梨，為了增加行銷通路，他在眾人的支持及政府輔導之下，成立「高屏花卉運銷合作社」。經過6年的努力，合作社除將切葉送到國內市場，也嘗試外銷日本，成績頗佳，他也因此獲選為今年的傑出農民。

周年生產創利潤

柯先生聊起當初投入農業的緣由，他說，當年他繼承父親的農地，將原來種菸草的農地改種雞冠花、薑花及天堂鳥；後來，他覺得切葉市場

十分有潛力，於是增種電信蘭及黃椰子。柯先生說，切葉在國內市場具有獨特性，因為紅花總要綠葉來搭配，所以只要花卉市場存在，切葉市場就不會消失。

切葉的生產不受季節限制，也可依市場需求來調整採收數量，不用搶時間採收，也不容易供需失衡，只是切葉的價格較無彈性，產值不如切花。柯先生與高雄區農業改良場合作，栽種可作為切花使用的五彩鳳梨，利用夏天生產雞冠花，冬天則種植火焰雞冠花及五彩鳳梨，加上可全年生產的切葉，周年生產提高收益。

共同運銷創商機

畢業自屏東科技大學農企系的柯



內銷產品依不同拍賣市場分開放置

►集貨地小而美的高屏花卉運銷合作社



信行說，10多年前，切葉多半送至行口或自行販售，5大花卉拍賣市場設立後，拓寬了銷售門路，鹽埔鄉成為全國的重要切葉及薑花產區，不過，由於此地以小農為主，雖然栽培技術與日俱增，卻不擅長行銷。民國86年，為了改善高屏地區切葉的行銷問題，在內政部及農委會的輔導之下，將原來的屏東縣鹽埔花卉生產運銷合作社，改為高屏花卉運銷合作社，現有社員約1百位，平均年齡40歲，合作社下設有薑花班、雞冠花班和黃椰子班，社員們的產品種類繁多，多以熱帶花卉為主，切花類包括雞冠花、火焰雞冠花、薑花、天堂鳥、五彩鳳梨等；切葉類則有電信蘭、黃椰子及萬年青（幸運竹）等。

合作社每年固定舉行1次社員大會，研討經營方針，平時農民有任何問題都可向合作社尋求解決，社員所需的生產資材，採統一採購，包裝機械及電腦設備，社員可共同使用，大大降低生產成本。

全力打響K.P.F品牌

合作社的角色是幫助社員們將農產品行銷到國內外，柯先生說，產品的銷售地點全憑農民意願。一般來說，內銷多售往國內5大花卉拍賣市場，其中台北花卉拍賣市場佔4成，另4個市場佔6成，高屏花卉運



產品統一包裝

銷合作社成立迄今6年，成功地幫助小農運銷，每個月國內市場的銷售成績約2百萬元，農曆春節可增長至4百萬元。

合作社針對國內市場自創K.P.F. (Kaohsiung Pingtung flowering, plants shipping and marketing co op.) 品牌，利用印有K.P.F紙箱包裝產品，逐步打響品牌，建立商品信譽，提高切葉市場佔有率。今年起，合作社與新竹的食



自創品牌K.P.F.之logo



銷日的黃椰子切葉需冷藏



外銷電信蘭切葉清洗過程

品工廠合作，將薑花的花朵製成佐料，預定明(94)年將擴大集貨場地，恢復薑花共選共銷及開發相關產品，增加附加價值。

最近合作社也積極參與屏東縣政府主辦的「熱帶農業示範區—綠色長廊」展覽，負責設立薑花、夜來香及向日葵之驛站，未來，合作社的內銷業務將朝商品化、多元化方向經營，向年營收5千萬元之目標邁進。

逐漸開發日本市場

提到合作社的外銷業務，柯先生說，農民生產的產品若想外銷，必須符合國外市場對進口產品的要求，從

田間管理、採收、採後處理、包裝到檢疫，每個過程都要嚴加控管。合作社外銷日本的切葉產品有電信蘭、黃椰子及萬年青，其中萬年青需經過加工處理，採收後得先去除萬年青的葉子，將莖部送至處理場，再依10種產品規格，切成不同長度，最長為90公分，最短是10公分，將同規格的置入塑膠淺盤中，送入發育室，經2個月長根及側芽萌發後，挑選生長良好之植株，束成圓柱狀，進行消毒後以紙箱包裝外銷，即一般人所稱的幸運竹。

合作社每星期固定出貨一個貨櫃，數量約20萬支，出貨流程為每星期六、日集貨，星期二晚間裝貨，星期三國內檢疫、出關，以海運方式運往日本大阪，需耗時3~4天，合作社外銷方式有兩種，第一種是以出口貿易商名義，於日本花卉拍賣市場拍賣，此法價格波動較大；第二種則是直接買斷，貿易商以固定價格向合作社收購，農民收益雖穩定，但獲利較少。今年年底，合作社也預計以少量的五彩鳳梨外銷，測試日本市場，若市場反應佳，將正式成為外銷產品。



萬年青加工製成幸運竹

期望增加外銷產能

合作社從事切葉外銷已有5、6年，雖已打入日本的切葉市場，但仍有許多地方有待突破，以黃椰子外銷為例，日本的黃椰子切葉在夏天盛產，恰巧與台灣相同，日本爲了保護自己的產品，對我國的切葉要求甚多，進入日本海關前，必須經過燻蒸處理，其次數較其他季節爲多，加上燻蒸後的切葉品質差，拍賣價格低，農民還得自付燻蒸的費用，常常入不敷出，導致社內多數農民之外銷意願降低。到了冬天，日本國內的切葉產量少，市場需求量變大，但合作社生產的黃椰子數量卻無法大量且穩定供貨，加上貿易商收取的佣金過高，售價始終維持在3~3.5元。

未來，合作社將加強出貨前的檢疫工作，儘量減少燻蒸次數，柯先生及社員們也希望政府能幫助他們克服現有的困境，例如協助租賃農地，利用大面積栽種，以穩定出貨，成爲日本切葉市場的重要供貨來源。



以棉被覆蓋整平黃椰子葉面

柯先生說：「我們是小而美的合作社！社內業務的運作全靠社員們自給自足。」憑著柯先生及社員們多年的外銷經驗，相信假以時日，台灣的切葉也會像火鶴花一樣，成功地在日本創下佳績。



高屏花卉運銷合作社

地址：屏東縣鹽埔鄉新二村維新路215號

電話：(08)793-3199

