

第八屆校際香港歷史文化專題研習比賽  
The 8th Inter-school Competition of Project Learning  
on Hong Kong's History and Culture

(甲項) 文字報告 – 高級組 - 亞軍  
Written Report - Second Prize, Senior Division

迦密柏雨中學  
Carmel Pak U Secondary School

「花開能富貴？」

\*版權所有，未能上載圖片  
請到香港歷史博物館 - 參考資料室  
預約查閱，電話 2724 9009

第八屆校際歷史文化專題研習比賽

# 花開能富貴？

## 報告摘要

指導老師：吳耀華老師

組員： 李昕言、尹嘉琦

參賽編號：HC\_18\_SA\_010

本報告會以花農這行業變遷作為研究對象，花農作為香港一個古老的行業，和我們的生活息息相關卻往往被人忽視。我們希望透過本報告了解花農這行業的變遷和怎樣在香港從與漁村發展成為金融中心這改變上，透過在花種、營運模式、客源、人手等方面作出改變和適應，使花農這行業即使在與農業式微下仍然可以在知識型經濟社會上生存。我們將以生苑花園作為個案分析，和其他花農的新聞採訪研習出花農在香港社會中的轉變。

在花種方面，以往的花農出售的花種數量較少，例如只有玫瑰菊花等，並逐漸增加至栽種各項農曆新年的賀年花。隨著時代的變化，香港人的居住環境越來越狹窄，客人在家居擺放蓮花的位置逐漸減少，生苑為配合客人的需要而增設售賣小盆栽，方便客人在家中擺放年花。

在營運模式方面，生苑花園以往由花農親自栽種花卉，並在花墟批發出售，後來因著地理優勢和客源穩定改為只在門市出售年花，到了後來第二代繼承人陳先生接手業務，後由於耕地面積逐漸減少，加上衡量在內地輸入花卉比較本地栽種的成本較低，因此改由在內地輸入法在花場出售，由於栽種本地桃花深受客人歡迎，因此生苑堅持栽種桃花，其他花種則由內地運入。此外陳生在接管業務後亦增加了不少附加服務，例如送貨和回收等，符合現在市民購物的心態希望方便，

因此這些服務大受顧客歡迎。

在客源方面，生苑透過擴展其業務吸引了不同的客源。最初他們沒有作宣傳和廣告，只透過品質、口碑和顧客的推介而增加更多客源，由初時的家庭式客源逐漸擴闊到公司客源，由於公司希望在來年業績順利，因此每年都會光顧生苑購買年花，相比之下，公司客源比家庭式客源更加穩定。

在人手方面，生苑在以往營業時由於耕地面積較，大需要較多人手協助耕作的工作。陳生的父親則聘請工人和五個兒女在花場協助工作，直至後來陳先生接管業務後，由於營運模式轉移至批發，令到耕作的程序較少因此改為聘請員工負責運輸送貨的服務。

展望行業未來的發展，雖然花農代表的漁農業在香港看似息微，但事實上每個人在生活上都要接觸到花，花作為生活的必需品仍然有其價值。加上本地花農栽種的花卉質素較高，仍然深受香港市民歡迎，因此陳生不擔心行業會式微

面對著競爭龐大的挑戰，陳生表示自己透過發掘更多花的品種出售和花的質素希望能保持自己的營業額，此外陳生亦希望政府透過加強援助和放寬規管花農的法律令自己經營時更容易。

第八屆校際香港歷史文化專題研習比賽

# 花開能富貴？

參賽學校：迦密柏雨中學

指導老師：吳耀華老師

組員：李昕言、尹嘉琦

參賽編號：HC\_18\_SA\_010

## 目錄

1. 研究對象及動機 .....	2
2. 生苑花園基本資料 .....	2
3. 開展事業 .....	3
4. 花種 .....	3
5. 營運模式 .....	5
6. 客源 .....	10
7. 人手 .....	11
8. 總結花農特點 .....	12
9. 堅守原因 .....	12
10. 展望 .....	13
11. 困難 .....	13
12. 政府角色 .....	15
13. 總結 .....	17
14. 附錄(問卷分析及訪問稿) .....	
15. 參考書目及網頁 .....	
16. 鳴謝 .....	

# 花開能富貴？

## 研究對象及動機

本報告會以花農這行業的變遷作為研究對象。花農為香港其中一個古老和傳統的行業，可是現在提起花農，我們最熟悉的應該只是有在年宵市場內擺檔售賣年花的花農。可是，花作為和我們生活息息相關的物品，往往被我們忽視。除了新年外，花農還有哪些收入來源？隨著社會走向知識型經濟，花農是如何在商業社會中生存？這些對花農的迷思都是值得探究的，因此我們以花農作為研究對象的原因如下：

首先，本港年花的入口來源有所改變。在九七回歸以前，香港與內地的經濟不及現在緊密，因此每年的年花都由本地花農親自耕作，並在年宵市場上售賣。但隨著九七回歸後，香港與內地經濟合作緊密，由內地輸入的年花數目不斷增多，相比之下本地花農的耕作成本增加。有見及此，不少花農改變營運模式由親自耕作所有花種轉至批發轉售年花，可見花農行業在營運模式上的轉變，故研究價值甚高。

另外，雖然面對社會環境轉變，仍然有花農的第二代甚至第三代後人堅持繼承家業，即使只是半職的工作，他們仍然堅持種花。究竟當中的原因為何？是和老顧客的感情帶給他們繼續工作的動力？抑或是心中有一份不為人知的抱負？我們希望透過探討花農堅持種花的原因，以此作為研究對象，殊有意義。因此我們將以位於林錦公路交匯處旁的生苑花園作為個案分析，探討花農這行業在香港金融服務業為主的社會下的生存之道。

## 生苑花園基本資料

創辦人：陳杰先生

創立年代：1960 年代

現時園主：陳啟新先生

地址：林錦公路交匯處旁

**\*版權所有**

## 開展事業

陳先生的祖父在廣州一直有經營花場，從事花農的行業，並一直在中港之間來回工作，會從內地運送花到香港出售和辦理貨物。後來內地收緊政策令他的祖父難以像以前般容易在內地香港之間往來回，於是安排了陳先生的父親來港定居，自己則繼續在內地生活。因著從小便學習各樣耕作知識，並親身在花場協助祖父種花而得了豐富的耕作經驗，當時只有二十歲的父親便由租借一幅小田地開始，逐漸開展了自己在香港的花農事業，並開創了生苑花園。

物競天擇，適者生存，生苑花園至開始營業以來接近 60 年，為了適應時代的變化，在不同範疇都作出了不少轉變，我們將從花種，收入來源，營運模式，人手分配，客源和耕地面積等方面，分析生苑花園及至花農這個行業在 60 年代開始延至今日所作出的改變。

## 花種

陳先生憶述父親做花農的初期主要出售玫瑰和菊花，到了後期開始種杜鵑、鬱金香、劍蘭等等市面受歡迎的花種。此外，陳先生的父親更加開始栽種過年所需的年花例如桃花和桔果，直至陳先生接手父業後，在原有花種的基礎上增設了不少新的花種，例如有茶花、桂花、羅漢松，和近十年開始香港人流行購買的蘭花，並在原有的花種中增設更多的品種，例如單是杜鵑便增設了幾個品種出售。

我們在農曆新年前兩星期到了生苑花園訪問顧客，其中一條問題為訪問顧客在生苑花園所購買的花種，眾觀他們所購入的花種中，最多為桃花、桔和菊花。除了這些傳統年花外，不少顧客亦購買了其他小盆栽，都是較容易存放的花種，例如富貴竹、蘭花、水仙等等。

**\*版權所有**

花園內出售不少盆栽植物



請工人栽種內地種花所需的金錢較少，加上在內地購買批發花的損耗量較少，陳生可以挑選品質較好的花，因此回港出售時，幾乎所有的花都可以出售。

但相較之下如在香港本土耕作，不一定每一盆都有好的收成，其栽種成果可能出現不結果或不開花的情況，最後只有大約七成的花可用作出售。因此，面對內地輸入年花能更有效維持營業額和生計，或說是為了適應社會的栽種模式的改變，生苑花園唯有改變其耕作模式。

## \*版權所有

此圖為陳杰先生與兩棵桃花的合照，香港花農每年農曆新年都會揀選兩棵長得最茂盛最大的桃花為當年的桃花王，此圖則為某一年農曆新年生苑出的桃花王

第二個由內地批發年花的原因是由於耕地面積越來越少，陳生憶述以往父親一人打理大片土地，由於以往種植的土地都是租用的，有田主收回部分土地用作興建村屋之用，加上政府收回大片土地興建林錦公路迴旋處，因此令生苑的農地面積大減，現在的農地面積只佔以往的三分之一<sup>6</sup>。由於新市鎮的發展，造成了以上農地被迫更換用途的結果<sup>7</sup>。不單是生苑花園，耕地面積減少是整個花農行業要面對的問題。

<sup>6</sup>參照附錄（訪問稿）

<sup>7</sup>艾谷編著，《香港透視——從現在到將來（經濟）》，頁 59

多萬人，但專業技術人員僅 27.79 萬人。在大量生產技術人員欠缺的情況下要保持高品質的花卉的確有難度。因此生苑選擇了繼續在花場親自栽種桃花出售，生苑花園亦以本地桃花作主打貨品。

除了以上兩項重大改變以外，顧客的購買模式亦有些微改變。和以往一樣，一些惠顧多年的老顧客已經不用親身到花園選購喜愛的年花。和以往不同的是，以往顧客大都以電話落訂單，但現在的科技發達，顧客只需要透過手機通訊程式例如 whatsapp 和微信跟陳生商討買花的事宜，陳生會拍照給他們揀選喜愛的年花，價格送貨等安排都是透過這些應用程式溝通清楚，因此這些老顧客已經較少會到門市直接購買。

而根據我們在花園的考察和訪問，十位顧客當中有九位都是第一年或第二年光顧生苑花園，可見現在的營運模式主要在門市接待新顧客，而光顧多年的舊顧客便不需親自到花園選購。再者，有別於父親後期的營業模式，現在陳生除了在農曆新年出售年花以外，在整年的時間都會在門市出售其他品種的花，而這些小盆栽都是由國內運送到花場出售。

透過營商模式的改變，我們可見現在花農的銷售手法配合時代的需要。由以往可以只作出售年花的營運模式改變至現在添加了各項買花以外的附加服務配合了現在市民希望購物方便和服務至上的心態，現在花農透過調整其營運模式能從其他方面賺取收入。此外，現在的花農即使面對內地批發的價錢便宜，仍堅持再種本地桃花。可見本港花農的耕作技術較好，雖然栽種成本較高，但其品質獲得保證，這可歸因於香港本地花農是以世襲和家族營運模式為主，每一代繼承人自小便獲得種花的知識和在花場工作的經驗，因而在香港花場所種植的花的質素也相對較高，因此造成了香港花場雖然以內地批發年花為主，但仍然有花農會堅持耕種本地桃花出售。

## \*版權所有

此圖為陳生父子二人在花園視察桃花的情景父子二人雖然營同一個花場，但按著時代的變化，二人的經營模式則有所不同。

## 客源

生苑花園有開業至今一直在吸納不同的客源。由初期主要的家庭式客源，到後來業務漸漸擴大，吸引了更加多元化的客源。加上近年的經營模式集中在花場的門市出售年花，其客源延伸到更廣泛的客人，例如公司（例如麻將舖、巴士公司）、商場（百貨公司）、幼稚園，甚至是公共場所例如大會堂都曾光顧生苑花園。

陳生表示，花場售賣不同大小的花種就是為的配合顧客的需要，顧客可以視乎自己所需購買心儀的花。例如擺設地方較大的屋苑、寫字樓、貨倉等會購買較大棵的花例如：桃花、四季吉，而住宅的地方較少，顧客會購買較細棵的花。這些公司客源會有員工以公司名義向生苑購買年花。有些公司熟客光顧多年，只需要在電話向陳生講出他公司的名稱，所需品種，數量。若和去年訂購的一樣，送貨地點沒變，便可叫陳生送貨。

相比起家庭式顧客，公司客戶在買花的時期和品種亦配合了他們特別的需要。以幼稚園為例，他們希望購入的年花在農曆新年前一至兩個星期開花，因為他們希望能在放農曆年假之前趕及讓小朋友看見年花開花的模樣，同時亦可裝飾校園。此外亦有一些特別的店舖例如麻雀舖，他們喜歡在店內放置沙柑，希望來年生意興隆。

店舖式客源相比起家庭式客源更加穩定。不少老顧客因為風水原因繼續光顧，客人每年習慣放置年花，希望來年公司業務繼續順利，因此他們客人大概會在過新年前的兩個月便聯絡陳生叫他預留年貨，為避免因太遲選購而售罄，為公司帶來不好意思頭。

用紅色紙條綁在桔盤上代表已經有客人訂購

**\*版權所有**

在訪問顧客的過程其中一位顧客為第二年光顧生苑花園。他幫公司買了朱沙桔、君子蘭、大桃花、水仙、黃色惠蘭等花，另外又購買了加洛花放在自己的家中。

小結：花農這行業在香港看似式微，但透過一番研習後我們發覺了現在香港其實不同階層的人會購買年花，小至普通市民，大至企業都需要在新年時購買年花<sup>9</sup>，其中不少公司為了得到好意頭，多年來一直購買一定數目的年花，更因此為花農在每年的農曆新年帶來了穩定的客源和收入，可見社會上仍有不少人對年花有需求，因此令花農仍然有生存的機會。

## 人手

在陳生父親經營生苑花園的時代，由於當時的花園面積較大，父親一人不能完成所有工作，因此需要聘請工人清理雜草或搬運重物，例如花盆和泥，當然除了聘請工人以外，在家中的五個兒女亦是花園工作的好幫手。作為長子的陳先生憶述小時候在花園協助父親工作。那時，他每天放學，放下書包便到花場幫手，小時候不太懂得耕作，到花園幫手時都是聽從父親的吩咐，例如當時交通沒有現在這麼方便，有種植用的泥和花盆放在較遠的地方需要搬運到種植的地方，陳生便當好幫手協助搬運，並預備好一切工具等待父親負責種植，在種植後又幫手擺放好盆栽。由於經營花場的工作量龐大，父親一人不能完成這麼多工作，於是他一邊工作，其他幫手便一邊供應泥土和花盆，有時單靠五個兒女也不夠，因此父親要聘請三四個員工一起幫手。

現在由陳生經營的生苑花園，因著其經營模式改變，除了桃花以外所有花種都由內地購買運送至花場出售，因此減少了種植的繁複程序，而陳生則是主力在花場種植桃花，協助種植的人手得以減少。現時生苑花園有提供賣花以外的服務例如送貨、回收等，因此陳生聘請了一些員工作司機把年花送到顧客的所在地址。另外，陳生的母親多年來在處理水仙花，經驗老到，即使年紀老邁仍然放不下工作，每年新年前都要到花場幫手分割水仙，放置成一盆盆的水仙花出售，另一方面，亦是監督著花場的運作。

---

<sup>9</sup> 參照附錄（問卷分析）

## 總結現今花農的特色

透過以生苑花園作為個案分析香港本土花農行業的轉變，我們總結了香港本土花農的特色

### 1. 世襲

現在不少現存的花農都是透過世襲而生的，除了生苑外，<sup>10</sup>六旬元朗新田小磡村的信芯園園主梁先生都是由祖父開始三代做花農，正是因為世襲的緣故，這些本地花農有着豐富的經驗和知識，亦能繼續沿用父輩留下來的耕地繼續營運其事業，相較之下，本港較少新人加入行業成為花農。

### 2. 彈性按時代變化作出改變

由 1960 年代香港不斷發展，成為現在的國際金融中心，第一產業在本港的重要性漸漸減退，在旁人看似花農正要式微時，不少花農卻依然能找到繼續生存的方法，例如透過增加花的品種和增添買花以外的附加服務，這些調整不但配合現今市民的購物心態，亦因考慮到現今市民的居住環境而作出花盆大細的調整，令花農即使在社會大環境不利其營商的情況下，仍能有其生存之道。

## 堅持守業的原因

現在不少本地花農面對了人才斷層的問題，子女即使有耕作經驗和能力亦為了有更豐厚的收入而放棄了成為花農，令父輩留下來的成果前功盡廢。被問到為何堅持要成為花農，陳生先指由於花園是父親留下來的事業，因此自己決心要留下父親經營多年的心血。第二，由於自己一直有協助父親打理花園，自己擁有一定的耕作知識和經驗，再者自己沒有其他技

---

<sup>10</sup>香港 01 報章採訪

<https://www.hk01.com/%E7%A4%BE%E5%8D%80%E5%B0%88%E9%A1%8C/290339/%E8%B1%AC%E5%B9%B42019-%E4%BF%A1%E8%8A%AF%E5%9C%92-%E7%99%BE%E5%90%88-%E5%8A%8D%E8%98%AD%E6%9C%AC%E5%9C%B0%E7%A8%AE-%E8%8A%B1%E8%BE%B2-%E5%B8%8C%E6%9C%9B%E4%BA%BA%E5%80%91%E7%8F%8D%E6%83%9C%E5%9C%9F%E5%9C%B0>

能投身其他行業，因此繼續留在花園做種植的工作，最重要的是陳生喜歡這份工作，因此一直沒有放棄做花農。

被問到有什麼動力推動自己繼續走種植的路，陳生表示當然是客人的支持，有些客人光顧了幾十年仍然繼續光顧，雖然一年只見一次面，但見面的時候仍然很開心，和客人之間的感情很重要，因它推動了自己要繼續努力耕作。

## 展望

隨着香港工業化和市區化的發展，從事第一產業的人口紛紛轉投別業，農地轉變用途或者荒置，農業漸漸變的微不足道、毫不起眼。然而，花農的工作絕不應該被人忘記。植花業雖然逐漸式微，但它的獨特價值依然存在。陳先生提到他不擔心這行業會消失，因為花是香港社會中的必需品。不少市民都習慣在家中放置盆栽，以達到美化的作用。就如訪問中所見，市民在農曆新年時購買年花粉飾客廳，令人感覺喜氣洋洋，增添新年氣氛的同時為家中帶來好彩頭。對業者來說他們認為香港的年花好看很多<sup>11</sup>，「田香花園」本地花農陳偉明都在元朗年宵賣本地出產的年花，他說中港年花的顏色、樹型、手工略有不同，像大陸的水仙較瘦，這與花農手勢有關。他說，農業為香港造就清新空氣，「香港一定要有農業，不能只靠大陸」。縱使在內地年花漸成為本港花的主要來源，但是本港花農所種的本土花卉仍然有其價值，在質素方面比內地年花更勝一籌成為香港本地花卉的優勢，因此購買香港花農栽種本地花卉亦有其市場，使本地花農的專業栽種技術不至於消失。

**\*版權所有**

農曆新年安放家中的年花

<sup>11</sup> 香港 01 報章訪問，水仙王打不死

<https://www.hk01.com/18%E5%8D%80%E6%96%B0%E8%81%9E/291593/%E8%B1%AC%E5%B9%B42019-%E5%85%83%E6%9C%97%E6%9E%9C%E5%9C%92%E8%A2%AB%E8%BC%BE%E5%B9%B3-%E6%B0%B4%E4%BB%99%E7%8E%8B%E6%89%93%E4%B8%8D%E6%AD%BB-%E5%B9%B4%E5%AE%B5%E7%BA%8C%E8%B3%A3%E6%9C%AC%E5%9C%B0%E8%8A%B1>

## 挑戰

時代變遷，使花卉種植業這行業也有很大的變化，花農的工作正面臨越來越多的挑戰。

花卉種植業的競爭大是其中一個挑戰。據陳先生指，現在買花的零售店增加，競爭很大。業者須想不同的辦法來吸引客源，以維持生意額。以陳先生為例，他就引進不同花的品種，例如茶花、桂花等，又提供送貨服務，希望能給客戶留下好印象從而日後再光顧。

此外，無繼業者也是另一困難。我們在從生苑花園的例子可見，花農的行業通常是一代傳一代。然而，現時的青少年鮮有機會可以接觸花藝，即使願意，家人也未必同意<sup>12</sup>。根據漁護署在 2011 年的調查<sup>13</sup>，香港農業人口超過六成達六十歲以上，農業人口老化，農業勞動力不足之餘，更大的問題是農業技術傳承出現斷層。要幫助花農，就必須大範圍介紹這行業給大眾認識，讓更多人認識花卉種植業，讓行業得以延續。

## 政府角色

隨著耕地面積的減少，挑戰的增加，花農的工作越見困難，而政府也嘗試在各方面為他們提供協助。陳先生指他的父親在營運初期會到花墟擺花，又會在每年一次的年宵市場租下攤檔。這就正好受惠於政府的援助之下。港英政府在一九四七年劃定花墟範圍，大約在旺角大球場現址。後來因應興建旺角大球場，花墟南移到現址，附近一帶空地則開闢成道路，順理成章命名為花墟道、花墟徑、花園街、園圃街及園藝街等。在不經不覺間，花墟原來已經歷七十多年歲月，更與香港開埠發展息息相關。在年宵市場方面，1946 年政府首次發小販牌照後，1950 年也以發牌形式，在港島告士打道和九龍西洋菜街提供攤位讓小販經營，牌照價高者得。

---

<sup>12</sup>花農談 53 年桃花緣：付出多收穫少，蘋果新聞

<https://hk.news.appledaily.com/local/daily/article/20190129/20601403>

<sup>13</sup> 2013 年 9 月 29 日香港農業政策討論會(三)：人才培訓

## \*版權所有

五十年代的界限街，右邊是今天花墟公園，可見擠滿賣花的攤檔。

到了後期，因花墟和年宵的變遷造成援助花農的作用漸漸減低，香港政府也因應情況對花農提供新的協助。康樂及文化事務署舉辦的香港花卉展覽就是其中一項。香港花卉展覽是康樂及文化事務署推廣園藝和綠化意識的重點項目。每年為數十萬本港市民和世界各地的園藝愛好者提供一個賞花和交流種花經驗的良機，讓花農有機會展示自己的成果。另外，政府也設有對花農的經濟協助，如貸款服務和緊急救援基金。漁農自然護理署為所有作物農民(包括花農)提供技術服務，包括與耕作技術、植物病蟲害防治及土壤分析有關的技術支援，以及農用機械借用和貸款服務，以舒緩花農經濟上的問題。漁農業補助金則負責發放緊急救援基金的漁農業補助金，以減輕受天災所害及被認為符合資格農民的經濟困難和協助復耕。2018年超強颱風山竹襲港，造成大量農作物的損失，有不少花農都申請了補助金。

## \*版權所有

2018年香港花卉展覽

然而，以上的方案存有不同的限制。如補助金實際上能夠取得最高補償的農夫亦不多，因此補助金可謂杯水車薪。漁護署年報指2016至2017年間該署向2429名因颱風或豪雨導致農作物受損的農戶發放了約



819 萬元緊急援助金<sup>14</sup>，即平均每人只有 3,372 元，因為補助金只旨在幫助農民復耕而不是賠償農作物損失。補助金取決於農地面積和損毀範圍，而缺乏對農作物價值的評估，並不現實。有農民認為政府可以參考美國、日本、台灣等地的天然災害現金救助制度，計算會考慮作物的成本和市場價值，然後訂定一個補償百分。

除此以外，花農也希望政府可以放寬一些環境條例的管制。在環境保護處的《空氣污染管制(露天焚燒)規例》<sup>15</sup>下，多項露天焚燒活動已禁止進行；至於其他露天焚燒活動，除非已獲豁免，否則事前必須申領露天焚燒許可證，才可進行。在訪談過程中，陳先生指這造成他們清除垃圾上的困難。當有廢棄的樹或草，他們不能跟以前一樣生火燒草和木頭，要到別的地方丟垃圾，較不方便。故此，他希望政府可以放寬對他們的管制，寬容處理棄置垃圾的問題。

綜上述所見，政府在不同時期為花農提供不同的幫助，讓市民投身種植花業，同時又能幫助花農。雖然有限制，但這些措施的確可以幫助香港的一眾花農。

## 總結

花農作為香港其中一個傳統的行業，見證著香港有一個小漁村發展成為現今的國際金融中心。作為第一產業的其中一部份，花農這行業在別人眼中看似逐漸式微和失去其重要性，雖然如此，不少花農仍然可以透過作出改變令自己可在知識型經濟的社會中得以繼續生存，本報告透過研習生苑花場和其他花農的新聞採訪，發現花農透過改變自身出售的花種，人手，客源，營運模式配合現代社會的需要，令自己得以保持生計。由此可見，即使社會大環境轉變，花農亦透過其彈性和適應能力得以在社會上繼續生存，加上現在社會推廣環保和綠色生活，綠色植物的重要性逐漸提高，亦為花農帶來可觀的商機，當然，不少期望政府能夠透過不同援助改善其生計。

---

<sup>14</sup>《漁農自然護理署年報 2016-2017》

<sup>15</sup>環境保護處《空氣污染管制(露天焚燒)規例》指南

露天焚燒是指在並無任何圍蔽及沒有煙囪將產生的煙霧妥善排放的情況下，於戶外焚燒任何物料。例如用露天焚燒方法，從電線或輪胎進行金屬回收，及於建造工地及郊野處置廢物，都是一般不當的露天焚燒行為。

現在不少本地花農為第二或第三代繼承人，在接手父業時會面對不少困難，令他們堅持繼續種花的動力，除了自身的生活需以外，更多的是對花和對顧客的感情。多年來的光顧令花農和顧客之間產生了深厚感情關係，雖然每年只見面一次，但雙方透過買賣花卉互相支持，成為了花農繼續種花的重要動力，亦是使花農這行業能繼續在香港社會上屹立不倒的原因。

花開不一定帶來富貴，卻帶來了花農和顧客之間的互相支持和人情味。

# 附錄

## 問卷內容

你好，我們是迦密柏雨中學的學生，我們正在做有關花農的專題研習，希望你能回答幾條有關買年花的問題

1. 你是第幾年光顧生苑買花？

- 1-5 年（請註明：    ）   5-10 年  
10-20 年                      20 年以上

2. 你買了什麼花？

- 桃花                      桔  
蘭花                      菊花  
劍蘭                      其他

3. 你買的花有什麼用途？

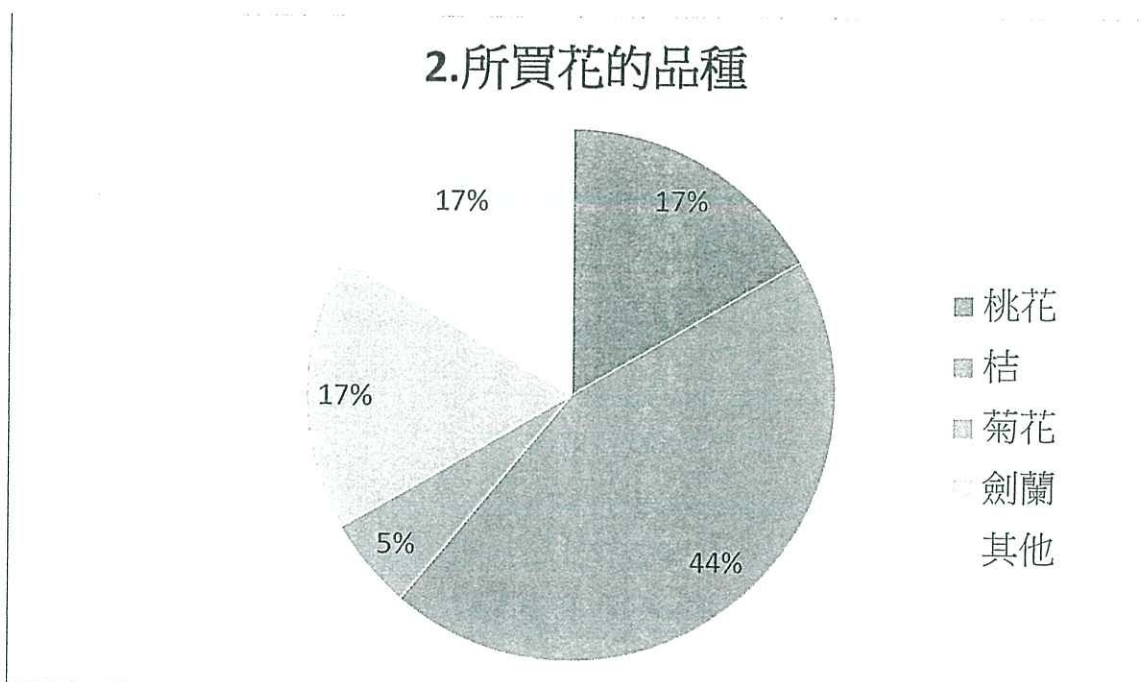
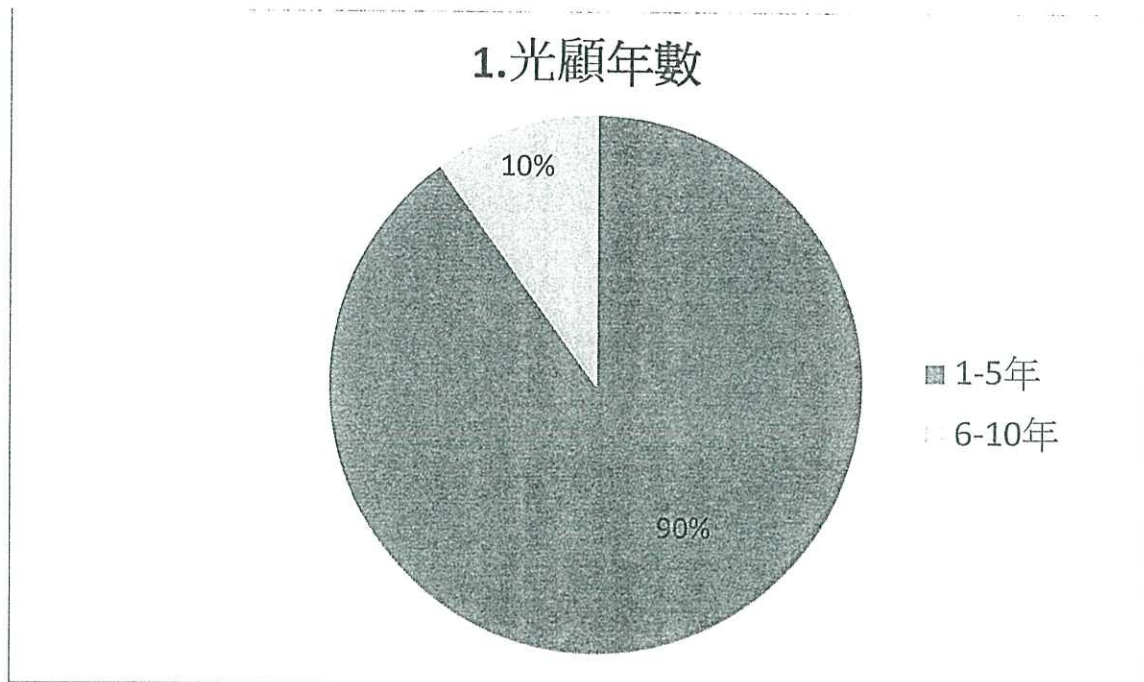
- 放在家中  
代表公司購買  
贈送給朋友

4. 為何會光顧生苑？

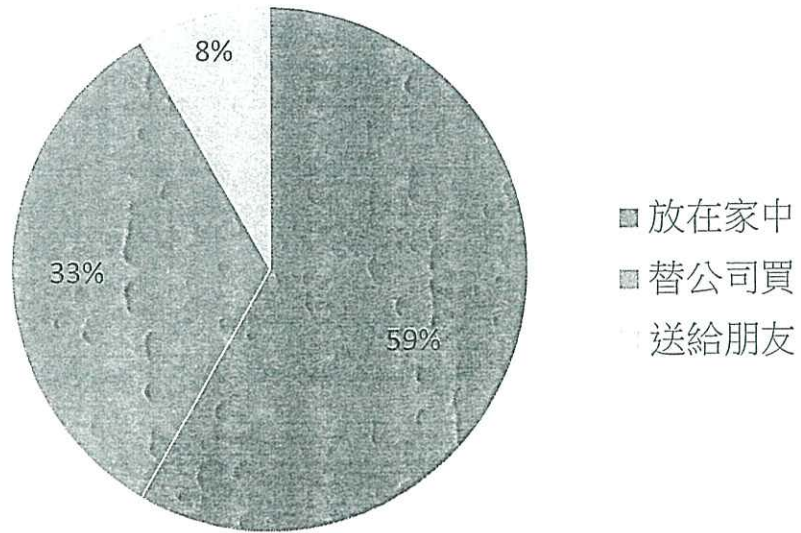
- 地點便利  
有人接待  
和老闆相熟  
朋友介紹

問卷已完結，感謝你寶貴的意見

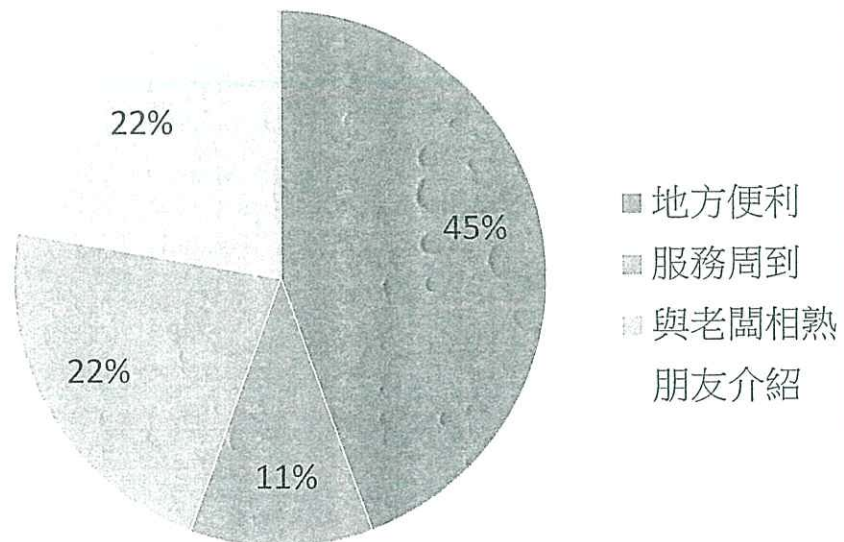
## 結果



### 3.用途



### 4.選擇生苑花園的原因



## 訪問稿

1. 問：我想知道花農個行業， 您爸爸是點樣開始種花？

陳：我的祖父在廣州是一個花農，帶了爸爸來香港，爸爸就在香港自己發展花農業，由一個細小的地方開始，一路發展租用更多的地方種植。

2. 問：爸爸為何需要到香港生活？

陳：祖父香港廣州兩地來往，由大陸運花到香港賣又由香港買貨返回廣州。祖父帶爸爸到香港後因為中國大陸的政策改變，令出入沒有以前這麼方便，於是祖父就將爸爸留在香港生活，自己就返回廣州生活。當時爸爸大概20多歲，他就開始自己在香港的花農業務。

3. 問：開始時是否本來都懂得種花？

陳：祖父本來都識種花的，所以爸爸識種花的，即是爸爸本身已經有耕作知識。

問：他初期是種什麼花？

陳：玫瑰，菊花。後期就開始種桃花和過年的桔果。

問：除了過年賀年花之外，陳先生都會種其他種類的花？

陳：有種，例如杜鵑鬱金香劍蘭和其他市面所需的花種類。

問：會拿去哪兒買？

陳：花墟花市等等的地方

問：會擺年宵攤位嗎？

陳：初期都有的，不過由於只是一年一次，過年前才會擺，年中的時候會拿去花墟賣，和拿去有一個地方每一晚凌晨時份有花店同街市的鋪頭在那兒出售和批發貨。

問：全面經濟收入是那一方面為主？

陳：兩面都有平均兩面都有。

4. 問：有沒有聘請工人幫手？還是子女幫手？

陳：請工人清理下雜草，有時搬運一些重物例如花盆，泥。爸爸一個人做不完都要請人幫手

問：你們小時候需要在花園幫手嗎？

陳：當然要呀，我放學是放下書包就到花園幫手，中一二時食完晏晝飯放低個書包，就來幫手。

問：通常去做什麼啊？

陳：看下爸爸有什麼吩咐啊，例如當時交通沒有現在這麼方便，有種植用的泥同花盆放在較遠的地方，需要搬運到種植的地方，我就幫手搬運，預備好一切等爸爸負責種植。他種植完，我就幫手放好盆栽。一個人做不到這麼多工作。他一邊做我們五兄弟姐妹一邊供應泥和盤。有時只有我都不夠，都要請三四個人一齊幫手。

5. 問：請問當時是怎樣吸引客人？

陳：都是用貨品介紹，當時我們沒有賣廣告，當人們花墟見到生苑的花漂亮時，下次別人就會再光顧，和介紹其他人買我們的花。

問：當時吸引客人是否透過品質和建立口碑？

陳：是的。

6. 問：你爸爸之後營運上面有沒有什麼轉變？

陳：那個營運模式呀 爸爸當時的營運模式一直都沒有改變。理由都是由他自己去打理。

問：沒有擺花墟的期間，客人是否直接到門市買？

陳：都是自己來買啊，熟客多了，有的幫襯左他十幾廿年，都有年年都來買的。這些客人變了不用主動聯絡他們，他們自己都會來買花。最重要就是這個客人認為生苑的花靚，便會介紹給他自己的朋友，便是這樣的一路一路傳開去。變了幫我地賣廣告，話生苑的花好靚去光顧啦！

問：當客源穩定的時候，客人就會自己到門市揀花，使不需要再去花墟擺檔？

陳：正所謂每一個舖頭每一個客戶都有他們自己的路行，我們的客人喜歡過來花園揀花，因為對比花墟花園更有吸引力吸引他們親自來花園揀花。

問：通常顧客購買年花方式是怎樣的？

陳：視乎客人的需要，有住宅的有商業的有舖頭的，視乎他們擺設的地方大細，例如寫字樓，貨倉，或者是商場可以放盆很大盆花的，就可以買棵大棵的桃花，但是如果在住宅就會買細棵，所以我們的品種大中細都有。

問：是否有一些光顧多年的舊顧客不需要到花園揀花，只需要用電話落單就可以？

陳：亦都有，他們只需要在電話向我講出他的公司名稱數量和所需品種如去年訂購的一樣，送貨地點無變，就叫我們送貨，這樣他們不需要到花場看花。

現在科技這麼先進，有的只需要需要透過 WhatsApp 微信，拍照給他們揀選心水年花，講清楚價錢就可以。現時我有幾個客人都不需要到花場揀花，都是透過 WhatsApp 睇圖片揀。

問：客源方面有沒有改變？例如有家庭式客源，改到公司客源，商場客源？

陳：幾方面都有，有家庭，商場，公司都有光顧。

問：是不是因應業務發展客源都有所改變？

陳：都有改變

問：還是一開始已經有多方面的客源？

陳：爸爸管理花農的時候都是有幾方面的客源光顧，沒有客源是起初由家庭式客人轉為公司客源，一開始光顧就是用公司名義購買。

7. 問：現在由你親自接手管理，營運模式有沒有改變？

陳：我跟爸爸做的營運模式有少少改變，因大家思想不同。爸爸比較簡單啲，他不會做多元化，不會做送貨，但我會做送貨服務至上，甚至有酒樓或公司要求回收，我都會做，這些服務沒有所謂的，只要計回人工我都會照做，客人好滿意。可送貨到客人屋企，幫客人擺放在他們喜歡的位置。這個就係服務至上。例如客人想擺放年花到正月初十，我就會在之後上門回收年花，客人都十分滿意這樣的安排。我就是做了這些服務。

另外，我比爸爸營運的時候種多了其他不同品種的花。

8. 問：年花是否從大陸批發運到香港出售？

陳：在這個花場，除了桃花之外，其他所有盆栽類花和桔都是由內地批發到港出售，在香港沒有種。

問：之前是否有種？

陳：爸爸年代有種，現在整個行業的經營模式都改變了，香港沒有人種。香港市場 99% 的年花都是由內地運入。國內供應香港市場，少數花農有繼續種桃花，好像我。因為我的客源仍然喜歡選購本地種植桃花，由爸爸年代到現在的客都係喜歡揀本地桃花。所以我都一路繼續選擇耕種本地桃花。

問：是否因大陸種植成本較平還是有其他原因改成由大陸批發到香港出售？



陳：成本平，人工平。內地買一盆價錢便宜過你請工人幫手。再者，上面批發到香港的損耗沒有這麼嚴重，例如我在香港自己種植 100 盆，只有 70 盆左右可以用。內地我買 100 盆有 99 盆可用。因為自己種植不一定每一盆都有好的收成。但是，我在國內購買可以選擇好收成的盆栽購買，所以在內地購買的貨品有 99% 都可以用得着。

9. 問：另外，耕地面積有沒有改變？

陳：有啊，耕地面積越來越少，因為以前爸爸種植的田地都是向別人租用的，但是，田主收返部份地用作興建村屋，另外，政府有收回部份地用作興建馬路，這也是一個主要的原因呢

問：以前這個花場係比現在得好多？

陳：大好多，粗略估計，比以前少了三分二，爸爸以前好厲害種好多地方，現在你見到的迴旋處部份以前都是爸爸種的田。但因為政府收回，所以就少了好多。

問：現在是否只做年花？

不是，除了年花，還有做門市，以前爸爸除了新年之外不做門市。

問：是否因為耕地少了所以只種桃花？

陳：是的，而家沒有種菊花、劍蘭、玫瑰，正只係種桃花，因為桃花是必需品。其他小盆栽都是國內運落來。桃花成為這個花場的主打花。因為客人喜歡本地種的桃花。因為以前有客人選購過內地桃花覺得不好，桃花不開，但是用我們的桃花就不會有這問題出現。所以客人就會揀我的本地桃花。

10. 問：有這麼多轉變有沒有影響生意？

陳：營運是難了因為競爭大了，做零售的鋪頭都增多了，但是仍可以保持生意額

問：你是否全職花農定係有其他工作？

陳：全職做花農

問：現在增加了什麼花種？

陳：茶花，桂花，以前只有菊花依家有日本茶花，羅漢松、杜鵑，茶花都有幾個品種。

11. 問：有什麼動力令你堅持繼續做花農？

陳：第一是爸爸留下來的事業，要保留住它。第二我一直都有協助爸爸打理花園，我識做，不懂其他技能做其他職業，所以我要繼續做種植沒做其他工作。再者，自己好喜歡這份工作，所以一直做下去。

問：同客人的感情會否是其中一個推動力？

陳：當然是客人都好支持，有客人光顧了十幾年都有繼續光顧，雖然一年見一次面，見面時都會很開心，客的感情很緊要。

12. 問：面對經營困難你怎樣面對？

陳：視乎競爭有幾大，可以利用品種、貨源、價錢去吸引客源，做更多多元化的服務，希望能保持客人光顧，了解下別人的價錢，我可以便宜點，去吸引客人光顧。

問：光顧了十幾 20 年的客人會否因為風水原因繼續光顧？

陳：這都是客人自己的事，的確有客人每年光顧擺年花都會繼續擺，他們會一早聯絡我預留年花給他們。他們怕遲了選購而又售罄就會不開心，客人大概在過年前兩個月就會聯絡我，叫我預留年貨給他們。

13. 問：你對這個行業有什麼期望？

陳：其實花農花藝是一個必需品，是正常生活不可或缺的部分，好多寫字樓都要用綠色植物去美化裝飾，如果沒有花農呢一個行業那誰提供綠色植物給他們呢？我不擔心呢個行業會式微，我不擔心冇得做，只是視乎自己怎樣去找生意，現在講求綠化同環保，越來越多人擺綠色植物。

14. 問：最後一條，你期望政府怎樣支援這個行業？

陳：最好有資金資助，另外 希望能夠減少苛刻的條件對待花農。有資金可以發掘更多品種吸引多些客源，政府放鬆處理垃圾的條款，例如可以容許花農在農田用火燒植物雜草，方便一下花農處理垃圾的程序。

## 參考資料

### 書目

1. 梁濤著，《九龍街道命名考源》，頁 50
2. 楊奇主編，《香港概論（第三版）》，頁 435
3. 艾谷編著，《香港透視——從現在到將來（經濟）》，頁 59

### 網上資料

1. 情人節玫瑰花漲勢洶涌：進口貨現“天價” 一束 國產貨輸在品質但佔主流，香港商報網  
[https://www.hkcd.com/content/201702/13/content\\_1036424.html](https://www.hkcd.com/content/201702/13/content_1036424.html)
2. 漁農自然護理署網站  
[https://www.afcd.gov.hk/tc\\_chi/agriculture/agr\\_hk/agr\\_hk.html](https://www.afcd.gov.hk/tc_chi/agriculture/agr_hk/agr_hk.html)
3. 香港 01 報章，採訪信芯園  
<https://www.hk01.com/%E7%A4%BE%E5%8D%80%E5%B0%88%E9%A1%8C/290339/%E8%B1%AC%E5%B9%B42019%E4%BF%A1%E8%8A%AF%E5%9C%92%E7%99%BE%E5%90%88%E5%8A%8D%E8%98%AD%E6%9C%AC%E5%9C%B0%E7%A8%AE%E8%8A%B1%E8%BE%B2%E5%B8%8C%E6%9C%9B%E4%BA%BA%E5%80%91%E7%8F%8D%E6%83%9C%E5%9C%9F%E5%9C%B0>
4. 香港 01 報章訪問，水仙王打不死  
<https://www.hk01.com/18%E5%8D%80%E6%96%B0%E8%81%9E/291593/%E8%B1%AC%E5%B9%B42019%E5%85%83%E6%9C%97%E6%9E%9C%E5%9C%92%E8%A2%AB%E8%BC%BE%E5%B9%B3%E6%B0%B4%E4%BB%99%E7%8E%8B%E6%89%93%E4%B8%8D%E6%AD%BB%E5%B9%B4%E5%AE%B5%E7%BA%8C%E8%B3%A3%E6%9C%AC%E5%9C%B0%E8%8A%B1>
5. 《漁農自然護理署年報 2016-2017》
6. 環境保護處《空氣污染管制(露天焚燒)規例》指南
7. 情人节玫瑰花涨势汹涌：国产货输在品质但占主流，中國花卉國際貿易網  
[http://www.flowertrade.org.cn/New/New\\_look.asp?classcode=2&typecode=255&Id=13244](http://www.flowertrade.org.cn/New/New_look.asp?classcode=2&typecode=255&Id=13244)
8. 2013 年 9 月 29 日香港農業政策討論會(三)： 人才培訓

## 鳴謝

此報告能夠順利完成實在有賴大埔生苑花園 陳啟新先生抽空接受我們訪問，並提供各項有關花農的資訊和花園圖片。