

921當推手・轉型花農獲重生

——台中市花卉第3產銷班建立文心蘭專業區

台中市花卉第3產銷班班長羅阿森培植的文心蘭花朵碩大、花期長，打出知名度，誰能料到，5年前，他還是花卉產業的門外漢。921地震震毀了家園，但農民以各種方式又站了起來，說明了人類求生存「窮則變、變則通」的天性，更證明台灣農民與命運搏鬥的個性與毅力。



大坑文心蘭產業推手羅阿森班長

初夏午後，位於大坑山區的台中市花卉第3產銷班蘭花保鮮處理場裡，各式文心蘭正整裝待運。金黃色的花朵燦爛綻放，映照文心蘭產業的美好前景，彷彿為當地農業鋪設了一條「黃金」路。

震殤困境・轉型突圍

大坑山區向有「台中市後花園」之稱，傳統農業以竹筍、柑桔、文旦為主，雖然具備鄰近消費市場之利，但近年來受到國外進口水果衝擊，大幅壓縮利潤；921地震發生，大坑山崩地裂、災情慘重，農作生機備受打擊，但是不服輸的農

民在困境中另闢生路，第3產銷班在班長羅阿森引領下，成功轉型經營蘭花栽培，每年銷往日本的文心蘭高達700多萬株，在台灣外銷文心蘭市場「叫我第一名」。

羅阿森是大坑山區土生土長的果農，轉型種植蘭花，一頭栽入「花花世界」，他說，似乎是冥冥之中註定的緣分。

羅阿森指出，絕大多數的大坑農民向來「堅守崗位」，不論種植柑桔或是竹子，數十年如一日，不曾輕易改變。5年多前的大地震，大坑山區飽受摧殘，改變了地形地貌，也改變了農民原有的生活型態與思惟模式。災後田園逐漸復原，面對新的開始，他想找個重新出發的方向，對於種花，他雖是門外漢，但經評估，現今社會生活品質提高，花卉的消費需求增加，於是抱著嘗試的心理「轉業」，投入文心蘭栽培產業。



大坑文心蘭網室培植園區

全國十大產銷班之列

但「萬事起頭難」，才剛「轉行」當花農，羅阿森就嚐到苦頭。他說，第一次種植時，雖然事前功課做了不少，施肥、灌溉、日照全部「依樣畫葫蘆」，終於盼得文心蘭花期到來，花朵卻落得精光，當時只知文心蘭罹患「落花病」，花掉滿地，辛苦付諸流水，辛勤耕耘，不能歡呼收割的打擊，讓他欲哭無淚。經向農業試驗所求助，才得知文心蘭罹患「鎌刀菌」，是蘭花常見的病蟲害，對症下藥，才解決病因，一步一腳印，慢慢體會種植文心蘭的竅門。

曾經付出代價，如今繁花盛景。羅阿森培植的文心蘭，花朵碩大、花期長的特色，打出知名度和好口碑，也吸引其他農民爭相加入他所帶領的第3產銷班，目前已有20名成員，尚有5名花農等待審核入會。該產銷班的超人氣，還曾獲得農委會遴選的「全國十大產銷班」榮譽。

調節產期·一枝獨秀

文心蘭原產於熱帶、亞熱帶地區，又名跳舞蘭、金蝶蘭、瘤瓣蘭、附生蘭，以墨西哥、巴西、牙買加等國家最多，原生



長途運輸前，清潔工作不可少



以不織布製成的套袋

種就有700多種。一株文心蘭可開出數10朵花，盛開之際，隨風搖曳的花朵宛如一群穿著浪漫舞裙迎風跳舞的女郎，因此又被稱為「跳舞的少女」。

台灣目前栽培品種以「南茜」為主，還有黑貓、香水、大金鷹、夏威夷、黃金舞后、香吉士、紅武士等會散發香味的品種。由於文心蘭花姿美麗，花期又長，不僅適合各種場合擺設佈置，也是長途運輸的最佳花種，成為台灣在國際花卉市場「錢」景看好的花卉。金黃色澤的文山蘭，也為農業鋪設了一條「黃金」之路。

日本人尤其喜歡氣質高雅的文心蘭，需求量十分龐大，是台灣文心蘭外銷的主要市場。為在競爭對手環伺中異軍突起，第3產銷班的秘密武器是成功研



健康植株葉片厚實蒼翠

發產期調節。羅阿森說，每年9-10月是文心蘭採收切花高峰期，每月可採收40多萬株，5-6月為次高峰期，數量較少，價格相對提高，第3班花農利用栽培技術，不僅可維持5、6月的產量，還能搶在7、8月中元節花卉需求量較高期間上市，在花市中一枝獨秀。

初春寒害・花期延後

不過，第3班研究成功的產期調節，今年因初春時的寒害，遭到考驗與衝擊。本來應於5、6月上市的文心蘭，因為酷寒影響，花期延後，預計需至9、10月才能採收。羅阿森表示，天候的考驗影響文心蘭生長週期，但大坑地區的文心蘭一年四季仍可採收，在市場青黃不接之際，成為消費市場的搶手貨。

羅阿森除了種花功夫一把罩，並充分發揮產銷班班長的功能，帶領產銷班邁向更健全的種植環境。該班班員全力配合其行動，改變單打獨鬥的傳統，集合眾人的力量，依每年植株種植的需求，採共同育苗方式，每年栽培30多萬株幼苗，還可供應外縣市花農的苗株訂單。育苗場統一管理，無形中降低成本、保證品質，並可研發更健康的品種。



豔麗的文心蘭被譽為「跳舞少女」



農試所前處理科技驗證標章



裝箱待運前最後檢測

綠色套袋·獨一無二

產銷班最近新獲專利，則是將多年來慣用的塑膠套袋，改為不織布材質的綠色套袋，布質柔軟不傷花身，而且採綠色標誌，係「第3班」獨一無二的專用套袋，嫩綠色的套袋襯托金黃色的文心蘭，視覺相得益彰，增加賣點。

輔導文心蘭產銷的台中市農會，對大坑從傳統農業走向多元化、高經濟的花卉產業，認為是「窮則變、變則通」的典範。大坑位於台中市偏遠的山區，日夜溫差大，有利於花卉生長，加上農民素質高，勇於接受新觀念，種植文心蘭轉型成功，還能因應季節調整產期，並與其他種植文心蘭的地區策略聯盟，形成市場新團隊，在在證明農民不服輸的性格。

產銷同步·追求成長

雖然班務蒸蒸日上，不過羅阿森認為，來自不同背景和農事經驗的農民組成團隊，剛開始難免理念有所差異，必須經過一段磨合期，例如班員曾為鮮花冷藏處理成本腦力激盪，相持不下，經摒除成見，才取得共識。而教育也是成長不可或缺的元素，目前第3班的班務基金累積達

160多萬元，農民不僅要會種花，還得學習企業經營與會計概念，未來將增加行銷通路課程，使農民產銷同步作業，更能控制品質與追求利潤。

羅阿森認為，培植文心蘭資材成本高，但收益回饋大，高經濟作物將是台灣農業未來競爭主力，而高人一等的技術則是競爭力的命脈。他強調，要種出漂亮、健康的文心蘭，介質的乾淨度及比例不能疏忽，如蛇木屑、碎石、水



文心蘭分級包裝



文心蘭品種多樣，風情各具

苔、泥炭土、煉石、椰殼等，著重保水性與透氣性，而培植時程的掌握更是重點，雖然分株繁殖全年均可進行，但以2、3月最佳，此時的植株狀態良好，分株後養份足夠，8、9月即可開花採收。

外銷日本・新鮮送達

採收期間，為減少損耗，農民常得與時間賽跑。通常清晨5時就下田採收，6時準時交花，產銷班的冷藏處理場裡，分裝人員手腳俐落地區分A B C D共4級，再以10支綁成一束，整理枝條切口、防止感染後套袋，增加保鮮效果，隨後插上保鮮管，管內裝填殺菌液及營養液，最後以乾燥機去除多餘水分，立即將一束束的文心蘭裝箱，以貨櫃海運送達日本，前後約花費3天時間，文心蘭的新鮮度成為市場叫好又叫座的最大關鍵。

大坑文心蘭品質優良，得歸功於農民不惜成本設置檢疫與消毒的關卡，並以無



羅阿森班長檢視蘭植生長情形

色無臭的煙燻法除蟲、增加鮮度，冬天花期最長可達20天，取得農業試驗所「MCP」保鮮認證（以「農試所文保1號」保鮮劑處理以及「MCP」燻蒸保鮮處理），而文心蘭經長途運輸，常因空氣不流通發生腐爛現象，影響花卉外觀，為改善此現象，第3班重新改造包裝，發揮摺紙技術，包裝箱不需要釘子、膠帶黏合，一體成型，並在紙箱打氣孔，使空氣流通，花株代謝慢，解決快速老化的困擾。

目前全台每年外銷的文心蘭約2,000萬株，大坑地區即佔有極大的比例，年收入達2,000多萬元，近年來，文心蘭盆栽收益也衝上1,000多萬元，成為繼蝴蝶蘭之後、台灣花卉的明星產業，也成為蘭花家族中的新貴。大坑花農有志一同，建立現代化的文心蘭專業區，全面朝向標準化、機械化的專業經營方式，提高文心蘭的品質及行情，為農業打出一片天，大坑的文心蘭品牌，代表一種肯定和質感，在農委會、市農會、台中區農業改良場的協助下，以現代化的企業行銷，讓大坑花農走過921震殤後，重新精神抖擻地站起來，展現台灣農業愛拼才會贏的競爭力。🌱