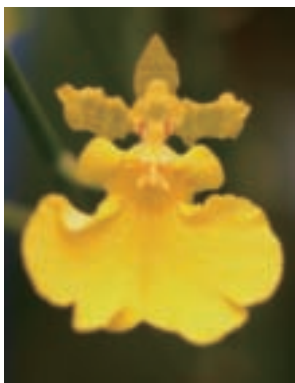


台中市花卉產銷班第4班 專業領導「跳」脫紅海 「舞」所不在



文心蘭贏得「跳舞女郎」美稱

台中市花卉產銷班第4班天然條件特別好，所生產的文心蘭深受日本消費者喜愛，每年有200萬支銷日，金額達2,300萬元。產銷班功不可沒，從花期控制到培育管理、市場開發，均由專業領導，跳脫紅海，逐步向文心蘭龍頭的地位邁進。

文圖／林立宏 協助單位／行政院農委會農糧署

「跳舞的女孩」文心蘭，在日本人的眼中，代表著吉祥、富貴。花色耀眼、花枝特長，適合使用於各類花藝設計，深受一般家庭喜愛，單只一支文心蘭，曾經賣到350元的日幣，台灣每年有70%以上的文心蘭，外銷到日本。

舞姿曼妙

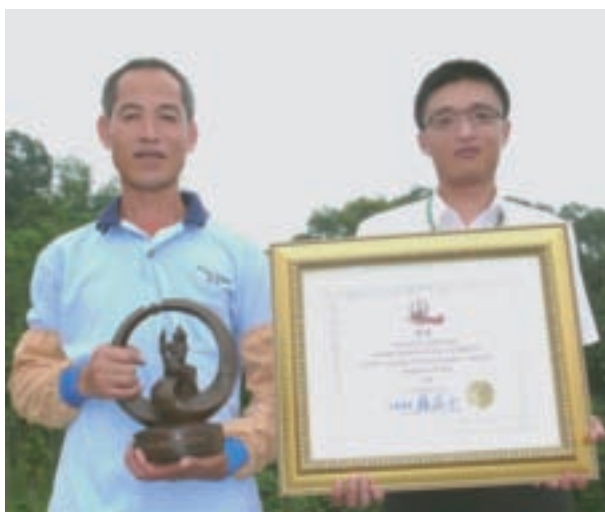
文心蘭的花型特殊，花朵唇瓣特別發達，盛開時，宛若一群翩翩起舞的曼妙女郎，因而贏得「跳舞女郎」之



台中市花卉產銷班第4班劉文華班長

美稱。其花色變化多，有純黃、洋紅、粉紅、茶褐色花紋、斑點等多種變化，其花序更是變化多端，有豎立開一、二朵花，甚至數十、數百朵者。在插花應用的切花上，文心蘭是極佳的花材，形態特別，適合擺設於各種場合，已成為歐、美、日等國備受歡迎的花卉之一。

文心蘭切花的花穗上，花朵多且小，比起花朵較大型的蝴蝶蘭，較易於包裝處理，並耐長途儲運，很適



台中市花卉產銷班第4班榮獲2007年績優農業產銷班

合以空運與海運的方式運銷，於台灣外銷的切花中排名第三，是數量最大宗的新興花卉作物。近年來，台中市的花卉產銷班第4班與屏東竹田、台中后里等花卉產銷班策略聯盟，合併外銷產量佔全台的1/5。

明日之星

坐落在大坑風景區的台中市花卉產銷班第4班，深處於東山路往豐原、新社的一處偏僻山區中。有自然坡度與山林，可適度提供遮蔭，海拔300~400公尺，溫度稍涼，在文心蘭的生產區域中，天然條件相當好。產銷班所生產的文心蘭外銷到日本，深受日本消費者喜愛，成為台灣外銷花卉產業中耀眼的一顆星。

台中市花卉產銷班第4班班長劉文華回憶，產銷班成立的歷史應回溯到民國93年，當時有一群熱愛花卉栽培的農民，在台中市政府及台中市農會的鼓勵下，由他帶領年輕敢衝的花農們，共同組織成立產銷班。成立初期，由於產銷班的經費較少，政府單位補助的資源不多，因此，班員們胼手胝足，大多以共同產銷，作為聯繫班運作的利基，在經過一段時間的磨合和努力後，產銷班的班務與業務，才得以有所成就。

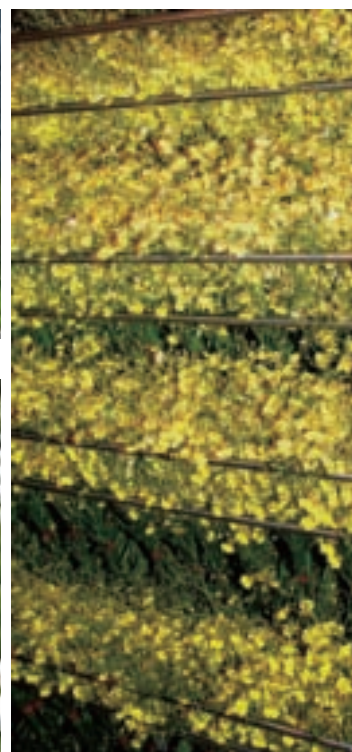
台中市花卉產銷班第4班現有文心蘭栽培面積約3.35公頃，主要分布在台中市大坑山區，此外，也結合鄰近新社花卉產銷班第6班、第7班及第12班等，生產面積高達20公頃，產期涵蓋全年，文心蘭主要出貨期為5~6月及



文心蘭園皆設置遮光網



組織培養文心蘭花苗



燻蒸防疫處理

9~10月。

劉文華指出，台灣中、南部地區的氣候、地理等自然條件，很適合文心蘭的生長與栽培，為目前僅次於蝴蝶蘭，少數具有內、外銷潛力，可發展供作切花與盆花的新興花卉。

專業分工

台中市花卉產銷班第4班栽培的文心蘭品種以「南茜」為主，由產銷班集體向泰國種苗商訂購瓶苗，再交由國內專業組織培養商做繼代培養，再由班員向組織培養商購買瓶苗，栽培成開花株。為確保文心蘭的切花品質，出瓶後的文心蘭，在切花生產5年後，即予以淘汰，再購買新苗重新種植。

在文心蘭的栽培過程中，為防範夏、秋颱





上花套處理過程



插保鮮管



包裝後放置冷藏室保鮮



文心蘭透過貿易公司外銷到日本

風侵襲，每位班員的蘭園皆設置60%的遮光網，園圃內也配置自動化噴水設施，以隨時保持適當的濕度。在病蟲害防治上，目前與台灣生技公司合作，於文心蘭栽培介質中添加木黴菌及放射線菌，加強植株根系的抵抗力，並減少病害發生。至於肥培管理方面，則以農委會農試所所調配的肥料配方為主，再搭配營養液，可讓植株迅速成長，並提早開花，花莖較長，分岔較多。

台中市花卉產銷班第4班採共同分級、共同銷售方式。由具有多年出口經驗的黑木貿易公司、台灣利欣公司與日本東亞公司，共同分工與負責出口，凡是參與共同運銷的花農，需先將採收的切花運送到班集貨場交貨，經由專業的分級人員仔細燻蒸（防疫、MCP處理）、分級選別、集束、上花套後，再經插保鮮管手續處理後，以小包裝分級裝箱，集貨運至貨櫃上，最後經由貿易商出口，外銷至日本市場委託拍賣。因此，對產銷班班員來說，只要將花卉交至班集貨場即可，如此就可以專心管理照顧蘭園。

分散市場

劉文華表示，該班每年雖有200萬支文心蘭外銷出口到日本，銷售金額達2,300萬元，但因

台灣中南部花農一再擴增栽種面積與產量，因此，年度中總會有幾個月的花價不能讓班員們感到滿意，為確保文心蘭的花價穩定，產銷班請貿易商將每月花價、花量的變動統計製作成圖表，並分析給班員參考；同時，也經常與貿易商研商提出產銷計畫，共同討論後作為生產調節的參考。此外，為避免台灣文心蘭的外銷通路過度集中日本市場，產銷班也積極開拓其他管道，試探進軍歐洲市場。

劉文華班長說，該班栽種的文心蘭品種，除既有的品種有相當高的品質水準，其他品種也可適應成長。在因緣際會下，該班與日本沖繩花卉園藝協會合作，取得「哈妮」專利品種，在台灣經馴化後，已進入經濟量產，去年外銷日本，售價比原來的品種高一倍，讓該班可以跳脫價格肉搏戰。

台灣農業要永續發展，一定要開拓海外市場。劉文華以荷蘭美麗農業作為努力的目標，採境外銷售原則，全力開發外銷市場。目前，台灣是日本進口文心蘭最大的供應國，鄰近的韓國，是僅次於日本、台灣花卉第二大外銷市場，除蝴蝶蘭、國蘭、馬拉巴栗外，文心蘭的輸出量也逐年增加中。

香港是台灣最早開發的外銷市場，惟較難推銷高品質、高價位的花卉，因此，近年來已由新加坡、泰國、馬來西亞、印尼、中國大陸等較廉價的花卉所取代，幸好中低價位的文心蘭，在盛產期及過年過節期間，頗受香港的消費者歡迎，也是值得開拓的市場。至於歐美國家的市場，如積極宣傳推銷，應頗具市場潛力，是下一波開發的目標，希望未來在全世界都能看到台灣「跳舞女郎」婀娜多姿的身影。

台中市花卉產銷班第4班（劉文華班長）
台中市北屯區民德里竹坑巷11號
(04) 2239-2096

引進文心蘭新品種，增加市場競爭力