

文圖／林立宏 協助單位／行政院農委會農糧署

屏東縣竹田鄉 文心蘭翩然起舞



姿態優美的文心蘭贏得「跳舞女郎」的美稱

有「跳舞女郎」之稱的文心蘭，宛若翩翩起舞的曼妙女郎，花色變化多，純黃、洋紅、粉紅；有花紋、有斑點，在日本市場深具外銷潛力。屏東縣竹田鄉花卉產銷班第3班，讓「台灣文心蘭」在國際舞台打響名號。

可別小看一支細瘦纖長的文心蘭哦，一支文心蘭可以賣到350元日幣。在日本人眼中，黃花代表吉祥、富貴，不僅花色閃耀搶眼，加上花枝特長，適合各類花藝設計使用，深受一般家庭的喜愛。在外銷日本的文心蘭中，70%以上來自於台灣。

新興花卉 潛力無窮

花朵姿態優美的文心蘭，盛開時狀似一群跳舞的女郎，因而贏得「跳舞女郎」的美稱，由於文心蘭切花的花穗上，花朵數量多，且小巧玲瓏，比蝴蝶蘭容易包裝，也較經耐儲運，很適合以空運與海運的方式運銷國外，為台灣外銷的切花中，目前排名第三大，是數量最大宗的新興花卉作物。

文心蘭原產於中南美洲，適合生長於熱帶、亞熱帶，台灣中、南部的氣候，地理等自



利用網室設施栽培文心蘭



竹田鄉花卉產銷班第三班班長陳文勳

然條件，很適合文心蘭的生長與栽培，為目前僅次於蝴蝶蘭外，少數具有內、外銷潛力的花卉。

台灣栽培文心蘭的歷史不長，於民國75年由泰國引進栽培，到81年開始供應國內市場需求，並開始嘗試外銷日本，每年外銷量急速成長，92年的切花外銷數量，達到1,500萬支，93年更創下1,800萬支的紀錄，使得「台灣文心蘭」聞名遐邇。

近年來，屏東縣竹田鄉花卉產銷班第3班與台中大坑、后里2個花卉產銷班策略聯盟，



文心蘭插管維持輸運期間所需養分

合併起來的外銷產量占全台1/5，屢屢締造佳績，幕後推手就是曾獲選為94年「神農獎」傑出農民的竹田鄉花卉產銷班第3班班長陳文懃。

解甲歸田 從零出發

曾任職空軍中校的陳文懃，於民國82年解甲返鄉後，隨即與岳父到印尼投資開設農場，栽種豆苗收成後，再回銷台灣。當初，從一個農業門外漢，踏入農業生產的門檻後，深深體會從事農業，不是一朝半夕可以成功，且即使創業成功，也無法將所有成果帶回台灣，經過2年的深思熟慮，決定回到故鄉，專心經營在地的農業。

從印尼撤回台灣後，陳文懃看好台灣文心蘭的外銷市場，便將一生的積蓄投注在竹田鄉境內購買農地，搭蓋栽培設施，努力學習栽種文心蘭，隔年，高屏地區文心蘭的栽培面積迅速成長，成為最搶手、最被看好的產業。

陳文懃表示，竹田鄉栽種花卉的起源很早，在民國73年時，即成立了花卉產銷班，81



文心蘭切花冷藏保鮮處理

年開始從中部地區學習試種文心蘭，經3年的培育養成，在84年7月，開始有切花採收供應外銷市場。86年間，陳文懃有感於文心蘭的「產」與「銷」，必須並重，才不致功虧一簣，乃整合高屏地區18個鄉鎮76位栽種文心蘭的花農，成立竹田鄉花卉產銷班第2班，嘗試採用單一策略聯盟的方式，於是借用竹田鄉農會舊有的肥料倉庫，作為產銷班的集貨場，來擴展文心蘭的外銷市場。

延長瓶插 加強抗病

86年間，全台文心蘭的外銷產量為380萬支，竹田鄉花卉產銷班第2班即供應了近98萬支，一舉打響了「竹田文心蘭」的名號，次年更成長到120萬支。民國88年，高屏地區文心蘭產量已達到經濟規模，舊有的集貨場再分散為6個集貨點，陳文懃為提升外銷花卉的品質，邀班員共同集資，在農政單位輔導下，重新興建符合外銷作業標準的集貨場，並成立竹田鄉花卉產銷班第3班。

陳文懃將在軍旅中，累積的後勤管理制度經驗，應用在花卉產銷班的管理經營上，建立一套流程管理制度，並擔任集貨場總經理的職務，以專業經理人的角色，全力推動產銷班的業務，不但得心應手，業務成長也非常突出，讓竹田鄉花卉產銷班第3班躍升為屏東縣內，規模最大的文心蘭產銷班，陳文懃也因此獲得全國模範農民的表揚，被尊稱為文心蘭界「班長中的班長」。

為降低文心蘭外銷的運費及延長瓶插的壽命，陳文懃與行政院農委會農試所黃肇家博士配合，研發文心蘭海運保鮮技術外銷日本，使文心蘭的瓶插時間，從原來的7天，延長到12天；同時，改進外銷包裝及運銷模式，將空運大包裝配合保鮮技術之開發，改成海運小包裝，讓文心蘭切花的運送、報關費用，每支節省了3元的開銷。此外，他也與屏東科技大學農園生產系王均琮博士合作，嘗試文心蘭的菌種實驗，以生物科技的方法，加強文心蘭的抗病性，不僅節省殺菌的成本，更提升了文心蘭的品質。

屏東縣竹田鄉花卉產銷班第三班
(陳文懃班長) 電話 (08) 788-6859