



2000 台灣人的
鄉村品味

玫瑰花田裡的 心情故事

封面故事企劃 / 鄉間小路月刊

協助單位 / 台灣區花卉發展協會

特約攝影 / 劉慶堂 · 詹明宗 · 林異智

花是大自然送給我們的藝術品，無論在案頭上插一朵花，或是訪友時帶上一把花，都是賞心悅目的雅事。台灣可說是亞洲花卉生產王國，不但一年四季鮮花不斷，品質也具世界水準。台灣各地都有花卉生產，到底生長在花農田裏的一枝好花，如何能讓您插在瓶供養呢？本文即以玫瑰為例，為您做了詳細的追蹤報導。



花卉產地

清晨五點 南投縣埔里鎮虎仔耳花卉產銷班的阮班長，在微曦中來到他的玫瑰園，一頭鑽進與人齊高的玫瑰叢裏，開始進行今天的第一項任務-採花，把已含苞待放，開度約在四分的花枝切下。阮班長說切下的玫瑰開得很快，四分開時採收，到了市場正好五、六分開，太熟或太生在市場上都賣不到好價錢的。阮班長採收的動作非常熟練快速，一個早上可以採完 1600 枝花。

玫瑰是需水性最高的切花，一離開植株要立即插進水裏，否則很快就會垂頭喪氣，失去綻放的活力。也因如此，與其他花相較，採收玫瑰要辛苦多了，採收時得不停地在水桶及玫瑰植株間來回奔走，搬運時又要整桶花上上下下，但是阮班長說，賣花要講信用，品質是信用的保證，為了保證虎仔耳花卉班玫瑰的品質，整個處理過程絕對不能有一絲馬虎。



■設施栽培的玫瑰。



■虎仔耳花卉班阮班長。

要先讓花吸飽了水，才可以繼續進下一個動作。

下午一點三十分 吸飽了水的玫瑰花被平攤在工作台上，由阮班長銳利的目光逐朵檢視，這個好像選美的步

驟叫做「選別」，凡是花、莖、葉有病害、蟲害、畸形或破損的，都被淘汰出局，只有完美無瑕的花才能送到市場銷售。一般來說，玫瑰的選別，依品質的好壞分為特、優、良三級，但是虎仔耳花卉班因為技術精良，幾乎所有的花都是特級品。

初賽結束，除了已經被判出局的以外，都按花朵的開度一堆一堆的放好，接著進行複賽。複賽的評分依據是長度，玫瑰除了賣相重要外，花莖的長短也是決定價格的關鍵因素，因為花莖越長用途越廣，所以價格越好。因此，雖然都是特級品，還要再依長度，從 35 公分到 75 公分，每 10 公分一等，共分為 4 等，這個步驟稱做「分級」。



■玫瑰依長度分級。

愛鄉·愛土
愛咱的
農產品

無論選別及分級的標準，都是由花農及負責賣花的批發市場共同研訂的，目的在使大家對花的品質有具體共識，使花農不致於老王賣瓜，自賣自誇，認為只有自己的花是天下第一等；也使買花的人在出價時有統一的衡量標準，所以分級清楚的花在市場上是最受歡迎的。

下午三點 各級各等的玫瑰花被 20 朵一把的紮好，插回水裏等待裝箱。以前所有的花都用紙箱包裝，雖然整齊、方便搬運，但是對需水性強的花，例如玫瑰，就非常容易因為失水而影響品質，所以農政機關從荷蘭引進專門用來裝盛鮮花的塑膠桶，稱做「立式容器」，用立式容器盛裝的花在整個運輸及交易過程中都是直立的插在水裏，除了可以充分吸水外，花朵也較不致於因擠壓而受傷，使花的品質大幅提升；尤其立式容器可以重覆使用，不但節省花農包裝成本，也使市場因為紙箱用量減少，而降低垃圾數量，很符合當前日益受到重視的環保觀念，因此目前立式容器已成為玫瑰的主流包裝模式。其他採用這種包裝的花還有洋桔梗、滿天星、金魚草等，都是需水性較強的花。

下午四點 今天要出貨的玫瑰都已經裝在立式容器裏，排排站在台車上，等待出貨。一個立式容器依玫瑰品種不同可以裝 7-10 把的花。時序進入秋季，因為較冷涼，玫瑰生長較慢，虎仔耳花卉班的玫瑰收成進入淡季，今天只有 62 件，約 1 萬枝的花可以出貨，阮班長說，在生產旺季，一天最高出貨量曾達 500 多件，整個集貨場滿滿都是花，非常有

成就感。

虎仔耳花卉班不大，只有 12 位班員，以生產玫瑰為主，因為班員的經營理念相同，都極重視保鮮處理及精準分級，所以不但相處和諧，也共同在市場上建立了品牌知名度。雖然這兩年來因為經濟不景氣，花卉班的收入略為縮水，但是去年一年仍然賣掉二千餘萬元的花，阮班長笑著說：「還可以啦！」。

拍賣市場

下午七點 出發囉，今天收成的玫瑰花，在完成整理、分級、包裝之後，要上市場了。台灣目前有四處花卉批發市場，分別位於台北市、台中市、彰化縣田尾鄉及台南市，四處市場中，只有台北市場在每天的清晨進行拍賣交易，其餘三處市場在每天的傍晚交易。因此，送往台北市場的花最早出發，其餘的花要在冷藏庫裏待到第二天中午再出發。

台灣雖然不大，花卉從產地到市場的車程，至多四、五個鐘頭，但是花卉被採下來後，每一步都是保持鮮度的關鍵，即使是四、五個鐘頭的車程，也要用冷藏貨櫃車裝載，一路低溫保鮮的送進拍賣市場待價而沽。

晚上十一點 來自埔里的冷藏車抵達位在台北市內湖區的台北花卉市場，其他產地的車輛也陸續到了，司機及隨車人員正賣力地將一箱箱或一桶桶的花從車上卸下，整齊堆放在指定的位置。

晚上十二點 台北花市的理貨員小張打卡



■ 田間採收後，立即插入水中。



■ 紮成把的玫瑰，放入立式容器中。



■ 集貨場冷藏庫裡整裝待發的玫瑰。

■拍賣員及輸送帶上的玫瑰。



■拍賣場內交易情況。

上班，每天有二十多輛的卡車，載了五、六千件的花進入台北花市，每一件花都要經過理貨員清點、編序號之後，才能參加拍賣。小張一邊點貨編號，一邊把點過貨的清單撕一聯給卡車司機，帶回產地給花農做為進貨憑證，一聯撕給在電腦室裏的同仁，把到貨資料輸入電腦。

清晨二點 來自虎仔耳花卉班的玫瑰花，已經在拍賣準備位置上就位，讓理貨員小張做完身家調查，把包括產地、品種、品質、數量、序號等等資料全部輸進電腦。這時候拍賣員阿德來巡貨了，阿德從十二點打卡上班後，就忙著一區一區的巡貨，二個鐘頭巡下來，心裏對今天各種花的到貨數量、品質、等級已有了個譜。

清晨三點 所有拍賣員集合在一起，由課長主持評價會議，價格是買賣雙方關注的焦點。每一朵花的價錢是否合理，直接影響花農、花商、花店及愛花的消費者的權益，也是批發市場收入的命脈，一定要慎重處理。

■來自不同產地、不同等級的玫瑰。



決定價格的因素很多，到貨數量、品質、等級固然重要，節慶、氣候，尤其是黃曆上日子的好壞，更是重要。日子好，萬事皆宜，喬遷、紅白喜事、開幕等活動多了，自然花用的多，價格也就隨之高漲；反之，日子不好，諸事不宜，不但花商買花的興趣缺缺，機靈的花農也會自行調節少出一點貨。

評價會議是由拍賣員斟酌各種影響價格的因素，綜合研判後，訂出當日的價格水準，務必使行情充分反應市況，也讓買賣雙方儘量滿意。



清晨三點三十分 鈴聲大作，開始拍賣。整個拍賣場在水銀燈照耀下恍如白晝，四個拍賣鐘的紅燈亮起，拍賣線上的工作人員就位，電子看板正在公布今天的到貨資料，承銷人也在286個階梯型的承銷座席上坐定，等待虎仔耳花卉班的玫瑰花從輸送帶上粉墨登場。

四個拍賣鐘代表四條拍賣線，每條線拍賣不同花種及產地的花，第一線賣的是菊花、非洲菊、進口花及來自彰化地區的花；第二線賣的是百合及火鶴花；第三線賣的是劍蘭、洋桔梗、康乃馨、葉材類及來自嘉義、高屏地區的花；第四線賣的是玫瑰、滿天星及來自埔里地區的花。每一線需要六、七位工作人員，分別負責送貨上線、



■麥荳花坊。

拍賣、展示花、貼條碼及後場分貨，平均每條線每天要在三個鐘頭內，賣掉1500件的花，工作負荷非常大。

台灣的農產品批發市場共有150餘個，分為果菜、肉品、家禽、漁產品及花卉五大類，其中四處花卉市場的交易方式最為特別。採用電腦鐘拍賣是第一個特點，拍賣時價格由高往低是第二個特點，這兩個特點都是農政機關從世界花卉王國－荷蘭引進，經過本土化後推廣適用的。電腦鐘拍賣的

好處在決價公平、快速，只見四個鐘面上不停的閃爍著每件花的基本資料，價格指針不停的轉，一件件的花在輸送帶上飛奔，外行人看得眼花撩亂，內行的買花人，則是眼觀四方、手按八鍵競價器，買得不亦樂乎。



■花坊內景。



價格由高往低的開價方式，俗稱為「荷蘭式拍賣」，在競價時最快按下競價鈕的人，也就是出價最高的人，才是得標人。在市況好大家要搶貨的時候，非得眼明手快，才能買到中意的花，慢一步只有搖頭嘆氣的份兒。

在拍賣進行的三個小時裏，不同時段的買氣差異頗大，三點半開始拍賣，在三點四十五分承銷人到齊後，買氣開始旺盛，持續到五點左右，完成採購任務的承銷人陸續離場，買氣就開始漸漸衰竭到終場。買氣旺盛與否，直接影響價格高低，如何決定拍賣順序，成了一門大學問。台北花市累積多年經驗，目前採取的策略是，禮讓高品質的花在最好的時段拍賣，不良品則集中在最後拍賣，如此可以使好花賣到好價錢，也使花農有了努力的目標。像虎仔耳花卉班的玫瑰，大概在四點十五分以前就賣完了，因晚到而向隅的承銷人，只有明日請早了。

上午六點三十分 拍賣結束了，拍賣場裏的水銀燈暗了下來，三個小時賣掉 120 萬枝花，替花農賺了 540 萬元。疲憊不堪的理貨員準備收拾下班了。拍賣員再一次集會，當場檢討今天的拍賣過程及價格走向。

零批市場

而與拍賣場一牆之隔的零批場，此時卻燈火通明、人聲鼎沸，賣花、買花聲不絕於耳。為了決價效率與拍賣速度，台北花市對進場參加拍賣的承銷人有最低承銷金額及每月承銷日數的限制，無法達到規模的買花人，就在零批場裏向承銷人買花。

整個零批場有 500 餘個攤位，除了切花以外，盆花及資材也占了一半左右。切花承銷人在拍賣場買完花之後，趕忙到攤位上整理今天買到的花，拆箱、插花，總之，一定要把整個攤位擺的滿滿的、美美的，吸引上門的花店老板、花藝工作室負責人、插花老師多買幾把花。

上午七點三十分 台北花市辦公室裏也與零批場一樣忙碌，忙著把已經統計好的交易行情傳真給每一個花卉班。能夠如此快速的結帳，全賴電腦拍賣之賜，而花農儘早知道行情，可以據以調節採收的數量，做有計畫的出貨。

花坊小店

上午八點 麥荃花坊的老板娘卓小姐走進台北花市的零批場，先快速的逛一圈，掌握了行情，再好整以暇地開始買花，個頭小小的卓小姐，一個人單槍匹馬，每天大約要買二、三箱，差不多四、五十把的花。她說，好日子去市場，買花得連買帶搶，價格也不敢多議，免得入寶山空手回；淡季去市場，則受到每一個攤位的熱烈歡迎，雖然價格好說多了，但也會面臨左右為難的窘境。她通常是根據店裏接到訂單的數量，再參酌各種花的行情，決定買花的種類及數量。像今天有好幾組開幕賀要做，得買一些繽紛、熱鬧的花。

上午九點三十分 麥荃花坊的老板賴先生來到店裏，這時候店裏的同事已經把今天一大早該送的花都送完了，卓小姐也帶著花回到店裏，開始慎重地進行賴先生戲稱的「每日大事」，就是把買回來的花做仔細的保鮮處理。到此時花朵離開植株已經至少 24 小時了，前一段由花農所做的保鮮效果，到此也接近尾聲，必需再次處理，使每一朵花的體質強化後，才可以賣給消費者。



■最“Hi”的商品——你是我的唯一。



花店的保鮮處理著重在修剪，因為切花的切口很容易被微生物、植物本身的代謝物或氣泡阻塞，導致維管束吸水供應花朵的功能無法發揮，會使花朵不是不開就是提早凋謝，所以要把阻塞的部分剪掉。

修剪是有學問的，需水性不強的花，如百合、康乃馨、菊花及非洲菊，切口平剪就可以；需水性強的花，如玫瑰、洋桔梗、劍蘭的切口就得斜切，增加切口的面積；有些木質性的切花，如洋繡球，甚至要剪成十字切口，才能滿足吸水的需要。



■ 玫瑰花禮。

其次保鮮也是有玄機的，玫瑰、洋繡球及新文竹，要在水裏添加保鮮劑，而且要連續吸水半天以上才能充分發揮保鮮效果；劍蘭、文心蘭及垂蕉這一類花序長的花，需要在水裏加一點糖做為養分，使花序上每一個花苞都有力氣開得美麗；花莖較為肉質的，如非洲菊及海芋，則用清水養著就可以了，而各種陪襯用的葉材，則要全部浸泡在水中

一段時間後，取出晾乾才能使用。

澈底保鮮處理，是賴先生非常堅持的理念，卓小姐說，賴先生會因為無法在客戶指定的時間前完成保鮮程序，而寧可放棄訂單，也不肯隨便出貨。賴先生則說，花店的競爭日益激烈，不但要有專業能力不斷創新，也必須講信用，才能爭取客戶的信任。

問到經營花店的趣事，賴先生得意地訴說兼任愛情顧問的經驗，話說一天午后，一位留著小平頭的年輕人，在店門口徘徊不去，賴先生主動趨前攀談，才知是遭逢女友「兵變」的失意人，雖然尊重女友的決定，但仍然希望能夠表達不變的愛意，賴先生大膽的建議用代表「分離」的黃玫瑰做主體，配上三朵訴說著「我愛你」的大紅玫瑰，設計了一束有些「ㄥXㄥ」，但是絕對可以表達心意的花束。那位年輕人在女友家門口站了一天一夜，不得其門而入，麥荃送花的同事，只按了一聲門鈴，繫著卡片的花束就到了佳人手上，賴先生說，那位年輕人雖然沒有告訴他們故事的結局，但是那束花在關鍵時刻，做了傳遞心聲的使者，「這就是花的功能」，賴先生堅定的說。



■ 忙碌的卓小姐。



■種苗場滿園玫瑰綻放的景象，在專業花農的園子裏是看不到的，因為四分開的玫瑰即被採收上市了。

今天買花了沒？

不懂得花，不會照顧花，是很多人愛花又不敢買花的主要原因，針對這個現象，賴先生說，「諮詢」其實是花店重要服務項目之一，碰到有前述困難的客戶，他會很有耐心的協助克服，通常最容易突破心防的是花語，像玫瑰，因為顏色豐富，各種顏色都代表不同的意思，紅玫瑰代表「熱戀」、黃玫瑰代表「分離、嫉妒」、白玫瑰代表「我尊敬你」、紅白玫瑰則代表「和解」，不同朵數的玫瑰也具不同意義，一朵是「你是唯一」、二朵是「你儂我儂」、九朵是「堅定的愛」、十朵是「完美的你」、二十朵「此情不渝」、三十六朵「我心屬於你」及一百朵的「白頭偕老」等，通常消費者聽到如此動人又能貼切訴說心意的花語，很容易就會

下定買花的決心，單枝包裝的玫瑰，就是在花語的詮釋之下成為他們店裏非常「HIT」的商品。除了感性的訴求外，知性的養護常識也是必要的，如何判斷品質、如何修剪、保養，賴先生都會毫不保留的傳授給消費者，畢竟有了第一次買花的美好經驗，才會變成忠實的愛花人。

經營花店9年以來，在賴先生及卓小姐用心的澆灌下，穩紮穩打小有成就，卓小姐說，花店是一個美麗的事業，要前輩子修的好，才有緣分開花店，怎麼能不用心經營呢？

的確，「花」是一個美麗的事業，從阮班長、理貨員小張、拍賣員阿德，到賴先生、卓小姐，每一位都全心投入努力經營，親愛的讀者朋友，買一束花吧，享受花的美麗、也分享他們用心的成就。

