

# 鍾情玫瑰 終不悔

## 訪余坤連先生

### 談溫室玫瑰之發展(上)

企劃室陳俊敏整理

#### 專題目錄：與花卉結緣

談起溫室玫瑰的栽培推廣，不禁令人想起余大園藝的負責人——余坤連先生。余先生從事玫瑰種植已有二十年的時間，近來則專心從事溫室玫瑰的推廣。余先生自小生長在彰化縣水靖鄉，當地在二十多年前已有花卉的種植，算是中部花卉產業的發源地之一。余先生從小深受花卉的影響，自然而然地走上了這條余先生自己戲稱的「不歸路」，大約二十年前便北上酒泉街，以花卉經營為工作，近年來則在中南部及台北近郊生產花卉，尤其是玫瑰已成了余先生的最愛。

#### 品質與價格的平衡，不盡理想

余先生表示台灣的玫瑰栽植在這幾年都沒什麼大的改變，品質上並沒有多少的提昇，品種的選擇上也較少，

與荷蘭等花卉先進的國家相比，台灣自己種的仍比不上進口的品質，如果我們也能種出高品質的玫瑰，並在往後讓這種品質的花卉被人接受，那本土玫瑰的價位也能和品質平衡，「這也是我們的理想」余先生說出了他的期許，雖然目前推廣工作進行的還不順，很台灣的溫室玫瑰成本較高，在價位上不是很理想，以目前在批發市場價位而言就稍嫌低了，但是價格上的不理想並不代表品質也不理想，也不代表他不進市場，目前溫室所栽培出來玫瑰已有一定水準，往後這種高品質的花卉仍然會被人們所接受，余先生充滿信心的表示，以目前來講，價位和品質仍有一段差距，但溫室玫瑰的目標則放在以後，雖然現在賺不到錢，但進若能注意品質，仍然會有成功的一天。

溫室玫瑰價位提不起來的原因，除了進口花卉的比較和消費者接受能力不夠以外，最重要的還是溫室玫瑰的生產成本太高，農民接受的能力不強，本來余先生打算把溫室玫瑰的觀念推廣到每一個農民，並以整體的力

引進不盡努力，余坤連先生對溫室玫瑰的推廣與改良。



量來提高國內玫瑰花的品質，同時也讓每個農民增加市場競爭力，但在推廣初期，一些農民沒辦法接受溫室設施所需的高成本，因此意願也不高，余先生坦承這是推廣過程中很大的困難，他也同時擔心農民在種花賣花的過程中，如果品質提不起來，就會面臨不能交錢的困境，年底又要面臨加入GATT後的衝擊，如果國內花卉品質再不提昇，跟本就不辦法跟國外品質好、價格低的花卉競爭，因此，在推廣溫室玫瑰時便強調品質的提昇，主要是要讓國內花卉站得住腳，以抵禦加入GATT後的衝擊，余先生表示：品質好最重要，價格倒在其次，至少可以求生存而不會被淘汰。

#### 親身參與，共同降低成本

農民在從事溫室玫瑰的成本花費上，最花錢的還是溫室設施，還有相關的植苗、控制系統等，由於溫室搭建成本過高，只好採用簡易的溫室，余先生大約估計一下，即使是簡易溫室，一分

地的搭建成本也要四十萬左右，這跟溫室與一般隧道式溫室沒什麼不同，只是高度較高，另外，在管理控制系統，也因為成本和專業人才的問題，而無法採用類似國外電腦的自動控制系統，目前仍然是用定時器來控制澆水、施肥等工作，仍然需加入人工的管理才行，目前採用控制系統的原則是以最便宜，最方便而又能達成效果為主，還不敢使用電腦化的控制系統。

為了解決農民因溫室成本過高而接受意願不高的問題，除了推廣簡易式溫室及控制系統外，余坤連先生到後來便親自示範推動，以半投資的方式與一些農民合建，做給農民看，希望以後在品質和價格都可以接受的時候，會有更多農民一起來做，一同提昇國內玫瑰種植的水準，近年來余先生也自己雇工來做溫室玫瑰，據他表示，目前狀況還不錯，仍在原先所計劃的之中。(下期待續)