

# 隨機求變 · 力抗產業頹勢 溫室水耕 · 成就蔬果事業

——台中市北屯區蔬菜產銷班班長饒志生

看天吃飯，似乎是農民的宿命，但偏有農民要以創意對抗。饒志生研發新式溫室，既防禦風雨侵襲，並改善室內溫度達5°C以上，尤其夏季颱風季節期間，更可降低受風面，減緩農產遭致摧殘的程度。此外，他不固步自封，主動走入都會社區，配合現代消費者的需求，開拓直銷市場、擴大門市規模，並規劃宅配業務，增加銷售量與佔有率。在休閒農業方興未艾的潮流下，他研發農產加工、美食餐飲，同時將農村生活、休閒教育立體化，發展生態、休閒、教育、體驗合為一體的農業新貌。求新求變，在變動劇烈的農業環境中，尋找自己的定位，屹立不搖。



台中市北屯區蔬菜產銷班班長饒志生

量，獲得「吉園圃」標章肯定，他打出「青年」品牌行銷台中縣市生鮮聯盟及傳統市場，同時領導蔬菜產銷班班員推動共選共計運銷業務，表現優異，榮獲94年全國傑出農民「神農獎」。

## 棄工從農 · 栽培水耕蔬菜

饒志生原本從事機械五金工作，民國76年，碰巧行政院農業委員會推動從國外引進的水耕蔬菜栽培法，饒志生於是「棄工從農」，返回台中市老家，在農委會台中區農業改良場輔導下，與大哥饒建池一起投入水耕蔬菜栽培事業。

在面積1.5公頃的農場裡，饒志生設置力霸式溫室、水耕栽培、小型溫室、簡易溫室等設施，以及冷藏庫、保溫運送車等設備，栽種作物則有溫室水耕蔬菜、溫室介質水耕番茄與小黃瓜等，為提高農業生產技術，活用有益生物菌，減少農藥用量，以符合「吉園圃」的品質要求。

饒志生在農業創新與發明方面表現

「番茄打點滴、蔬菜睡氣床」，乍聽之下，宛如天方夜譚，卻是活生生的事實。台中市北屯區蔬菜產銷班班長饒志生10多年來致力於溫室水耕栽培，不但使用自動化養液滴管澆灌番茄，並研發氣孔式蔬菜栽培床，大幅提高單位面積產



蔬菜以「青年」品牌行銷台中縣市生鮮聯盟及一般傳統市場



研發改良新式小型溫室防雨、防風又通風

搶眼。79年時，他率先使用自行研發的改良新型葉菜專用栽培床，使植株根部形成倒V狀，增加氣根新生，作物根部旺盛，植株生長迅速，提早2-3天採收；並率先使用自行研發的改良定植板，為90公分×60公分大小，保持行距11公分，株距8.5公分，配合栽培床使用，可增加葉菜單位面積產量1-2包（約600公克）。

### 防護風雨·新式改良溫室

81年間，他率先採用新式排液器，不

僅零件取得方便，且降低設施成本；83年間，率先使用個人研發改良新式小型溫室，人員作業方便，且防雨防風又通風，改善溫室室內溫度達5°C以上，尤其夏季颱風期間，更可降低受風面，冬天則有保溫效果，除可生產空心菜，並能增加10%的產量，每季每分地產量達500公斤，收入約1萬6千元，但如未設置保溫設施，則難有收成。86年時，他率先開發使用個人調整葉菜及番茄專用養液配方，增加葉菜類產量，每公頃每年達1萬公斤，同時提高番茄甜度至10-12度。

在農業研究發展方面，饒志生也有優異成果。79年開發改良新型小白菜、萵苣、青江菜等葉菜類用栽培床系統，使養液溶氧量增加，作物氣根生長迅速，且清洗作業快速、方便；87年，率先改良番茄吊鉤長度與角度，使作業更方便，且不容易掉落，減少作業時間；89年開發個人養液調配採用作業標準化，任何作業人員均可依作業程序稀釋

水耕番茄—「桃太郎」



研發改良新型葉菜專用栽培床

調配；92年率先在番茄養液栽培中，使用有益微生物菌根菌，減少番茄病死株，提高存活率，由原先75%提高至90%，並延長採收期1個月；同時在番茄養液栽培中，使用枯草桿菌，增加番茄的存活率，由75%增加為85%，且每期作可減少5次防治白粉病的噴藥，提高植株的抗病能力。

### 發展宅配·走入都會社區

在農場經營策略方面，饒志生開拓直銷市場、擴大農產品展售門市規模，積極規劃宅配業務，主動走入都會社區，瞭解並配合消費者的需求，以增加收益。同時配合農政單位辦理農特產品展售活動的機會，利用媒體打廣告，建立農產品優質品牌形象，爭取消費者的信任，增加市場銷售量與佔有率。他並配合政府發展休閒農業，研發農產品加工，以提升其附加價值，同時發展地方美食餐飲，以增加經濟收益，配合農業政策，參與地方休



水耕番茄養液栽培中使用有益微生物菌根菌



使用岩綿栽培水耕蔬菜

閒農業經營業者策略聯盟，將農村生活、休閒教育立體化，發展為生態、休閒、教育、體驗合為一體的農業新貌。

饒志生對台中市北屯區當地蔬菜產銷班貢獻卓著。89、90年擔任蔬菜產銷班總務職務期間，協助推動各項班務，使產銷班連續獲得績優產銷班榮譽；91年擔任蔬菜產銷班班長，無償提供場地作為產銷班場所，領導班員持續推動共選共計運銷業務；92年獲台北果菜公司頒發預約交易績優獎金1萬8千元。擔任班長後，為強化班組織制度化，建立資訊管理系統，經常鼓勵班員參加農政單位舉辦的資訊講習訓練課程，以提升班員有關生產、經營管理技術與能力。他並協助蔬菜產銷班推動策略聯盟共同品牌，以「阿順一號」行銷拍賣市場，此外，也協助蔬菜產銷班班員改良絲瓜栽培方式，增加絲瓜的產量，並協助推動鮮綠絲瓜品牌包裝行銷，對花蓮縣開創農業新局貢獻卓著。

