

抓住先機站穩腳步～祥好農場

文圖／蔡麗萍・協助單位／行政院農委會農糧署

掌握先機，生產溫網室蔬菜

民國65年，台灣第1家超市成立，顯示台灣都市消費型態的改變；民國73年起，主打販售生鮮產品的連鎖超市蓬勃發展，當大多數蔬菜生產者仍然維持傳統銷售之際，祥好農場的葉志忠先生即開始跟著消費轉變，結合附近年輕農民，成立專業蔬菜共同經營班，利用溫網室生產小包裝蔬菜，供應北部超市所需，他擬定共同經營班的生產計畫，依照不同季節和市場的需求量，分配班員種植多樣品項之蔬菜，並定期接受農藥殘留量的安全檢測，使祥好農場出產的商品，具有高品質、多樣化、衛生安全之優勢。在



溫室青江菜，鮮綠看得見



祥好農場的集貨場佔地廣闊

此三大優勢之基礎上，和各大超市合作長達10餘年，產量也從最初的每日1千包，成長為6千包（約2噸）。

近年來，為配合經濟結構的變動，農場朝向多角化經營，利用場內具備的資源，協助彰化到台南地區的花農將產品運送到各內外銷市場，以增進農場營收。葉志忠所帶領的年輕團隊，共同努力，打響祥好品牌，配合超市固定需求量，實行計畫性生



採收後蔬菜清洗槽

產，在超市小包裝蔬菜供應市場上，奠定穩固的基礎。

順應潮流， 安心蔬菜配送超市

進入嘉義縣新港鄉，放眼望去，在地平線盡頭，不再是一畦畦低矮的蔬菜園，而是數十棟的簡易溫室。從田間小路一轉，出現在眼前的，又是另一幢溫室，好不容易在溫室組成的迷宮中，尋著了祥好農場。

農場主人葉志忠先生，同時也是新港鄉農地利用綜合規劃共和區段共同經營班的班長，聊起創業之初，他說他和許多農民一樣，也生長於務農的家庭，民國79年曾和朋友成立祥安蔬菜產銷班，適逢都會區超市急速成長時期，由於看好連鎖超市生鮮消費的市場，便投入生產小包裝蔬菜，直銷超市，後來，因理念不合，於民國84年獨自成立祥好農場，並與附近13位同為生產蔬菜的農民，組成共同經



溫室栽培是新港鄉的特色

營班。

共同經營班延續了農場銷售通路，以生產小包裝蔬菜，銷往北部生鮮超市為主。為提昇祥好農場蔬菜的競爭優勢，他和班員討論，擬定生產計畫，控制班內蔬菜產量，以免造成供過於求的滯銷現象，因此也分配班員種植不同的種類，使品項多樣化，並加入農藥安全用量檢測，獲得「安心蔬菜」、「吉園圃」，及近期增設的「綠盾」認證，讓消費者吃得安心，肯定「祥好」蔬菜的品質。



經過預冷的空心菜

由於祥好蔬菜長期以來供貨穩定，品質也有保障，與連鎖超商有緊密的互動，雙方合作已達10年以上，目前，祥好每日供應超市的小包裝總數已達到5~6千包。隨著大型量販店的消費型態出現，超級市場飽和，葉先生為順應改變趨勢，在不需增加太多成本前提下，拓展新的業務，增加農場收益，他利用農場內現有廣大的集貨場，及自購的3台冷

→ 藏車，幫助中南部一帶的花農，代為運輸產品，內銷部分是運至國內各大花卉拍賣市場，外銷的部分則載送到桃園中正國際機場。

祥好農場產銷合一，成功開拓出有別於傳統蔬菜銷售管道，並持續朝多角化經營，此一亮眼的經營成績，不但使共同經營班班員們都有穩定收入，同時也讓葉先生榮獲第2屆金營獎。



祥好蔬菜通過「吉園圃」認證

年輕團隊，離農青年返鄉打拼

談到新港鄉產銷班的成員時，葉先生說，經營班的成員大多數是原先出外打拼的年輕人，在大環境不景氣時才回到農村，投入農業生產行列。他補充說，這些班員們原本就有耕作經驗，加上年輕人不怕冒險、敢投資且認真努力的特性，收入反而高於比一般上班族，經營班內有個專門生產洋桔梗切花的農民，年淨收入就有百萬元。

因為班員們都很年輕，較易接受新觀念，一遇到栽培方面的問題，就立即在班會議上討論，集眾人之智慧，共同解決。另外，年輕農民比較

容易接受觀念上的改變，當必須轉型時，願意投入資金來興建溫室等設施，以生產高品質的蔬菜。而蔬菜種植的時間、種類、面積大小和採收時間，皆配合直銷的市場需求，進行計畫生產。葉先生特別提到，為了避免長期種植單一作物，造成的連作障礙及地力損耗，班員要輪流於每年種植一次花卉及一期休耕，以恢復土壤養分，確保蔬菜品質。

葉先生又說，組成共同經營班還有其它的優點，就是以班的名義，大宗採購農業用品及材料，可獲得較大的折扣，節省不少成本。而班產品銷售所得利潤，七成分給班員，三成留

做班運作費用，由於銷至超市的蔬菜價格係由雙方議定，有一定的收購價，不像傳統販售方式，常有「菜金菜土」的情況，在這種方式的經營下，農場的銷售業績得以平穩成長，參加共同經營班的農民收入亦較為安定。



葉先生榮獲第二屆金營獎

堅持鮮綠，壓差預冷確保新鮮

為了讓蔬菜送到消費者手中仍然新鮮翠綠，班員們通常在清晨採收，此時蔬菜較不易失水，採收後運送到面積廣達100坪的集貨場，以流動的清水略為洗淨，再放入冷藏設備中進行壓差預冷，去除葉菜類田間熱及呼吸熱，待快速降溫後，再進行人工分級、整理和包裝，分裝完成的產品於當天晚上以冷藏車運到北部各大超市，隔天一早上上架販售。

葉場長曾考慮以自動化的包裝機械取代人工，試用後發現，消費者對於機械包裝的蔬菜較無購買意願，因為通常消費者到超市購買蔬菜時，會選擇賣相好、品質均一的產品，機械包裝的產品賣相較差，經過仔細考量後，決定沿用手工包裝。

經營多元，穩住根基往前邁進

台灣加入WTO之初，許多媒體報導指出，不少從事農業生產的人，面對未來是一片迷惘，覺得農業就像一場賭局，充滿很多的未知數。但是葉



人工包裝的蔬菜賣相較好



代為運輸花卉，增加利潤

先生卻充滿自信，他說，就祥好農場而言，加入WTO後的衝擊不大，因為祥好農場以供應國內超市生鮮蔬菜為主，葉菜類具有不耐貯運之特性，受進口農產品的威脅較小。不過，大型量販店興起已造成部分超市消費族群流失，使生鮮供應量漸趨飽和；往後除穩定小包裝蔬菜供應，還將兼營農產品代運銷，並開發國中、小學生營養午餐及國軍膳食的蔬菜供應。

自祥好農場探訪中，感受到位於農業生產基底，有一股年輕新興勢力的形成，他們採用新觀念生產農作，降低靠天吃飯的風險；應用新方法，減少農藥的使用，符合環保；開拓新產銷管道，讓自產高優質產品找到多元的定位；新的經營理念使獲利增加。從他們身上看見了台灣農業的未來，有了這批年輕生力軍的加入，農業生產一定會更有競爭力。



祥好農場

地址：嘉義縣新港鄉中庄村九六之二六號。電話：(05)374-4992