

# 企業當穀東·產銷新平台

## 落實小地主大佃農政策

文圖 | 陳建智



在陳武雄主委（中）的見證下，台灣稻農公司與 PayEasy 網站推出「我的一畝田—企業認養方案」，為稻農尋找新契機

台灣稻農公司和知名網購業者 PayEasy 合作，推出「我的一畝田」企業認養方案，建立稻米產銷合作的新平台，減去中間的成本剝削，稻農每公頃可以增加 2 萬元收益，預料將掀起一種新的農業產銷模式。

為了讓台灣稻田永續耕作，讓國人能吃到百分之百純台灣米，台新金控旗下關係企業 PayEasy 以創新的模式，建立台灣稻米產銷合作的新平台，推動「我的一畝田」企業認養方案，預定在 1 年內完成 100 個單位、約 50 公頃的認養面積，相當於協助稻農直接銷售 17 萬 5,000 公斤白米。

「我的一畝田—企業認養方案」發表會當天，陳主委化身證婚人，見證農民與企業最甜蜜的婚禮。陳主委表示，企業認養不但可讓老農提早退休，也可讓青壯農

民回鄉服務或擴大栽種面積真正落實「小地主大佃農」政策。

目前已參與認養的企業包括明基友達集團的佳世達科技公司、東亞照明公司、昇陽國際半導體、樂陞科技公司、冠德建設公司、秋雨印刷、台北市電器商業同業公會、儷妍實業公司、瑩佳國際公司、台新金控等企業，各自認養稻農公司股東的稻田面積由 0.5 - 2.5 公頃不等。

稻農公司與 PayEasy 共同草擬的認養計畫書，認養企業是以每期稻作 18 萬元，認養 0.5 公頃稻田為一認養單位，每單位契作稻農負責生產 1,750 公斤白米，並附田間紀錄以備查詢，在白米碾製完成後，

配送至企業指定地點。有趣的是，企業認養之後，PayEasy 還贈送每家企業 30 人次「我的一畝田」一日遊，相當於現金補助 3 萬元，目的是要讓企業帶著員工，



認養企業可在包裝盒上打上單位 logo，極適合對外贈禮

親身體驗認養稻田，並與契作農民直接互動，產生人與土地的親近感。

台灣稻農公司董事長翁良材表示，以往農民生產的稻米都只能賣給親朋好友或交給農會、糧商收購，不但沒有議價空間，更被層層剝削，希望透過最直接的網路銷售平台，省去中間的通路、運費與價差，把優質米販售給消費者。 