

文圖／林立宏

# 深耕「福鹿有機米」 挹注永續生命力

## 台東鹿野鄉有機米產銷班



班員相互支援人力，統一由產銷班進行插秧

87年成立的「鹿野鄉有機米產銷班」，有機米種植面積由3公頃增加到29公頃；每60公斤稻穀的收購價，也由新台幣1,200元，增加至1,700元。產品經台灣寶島有機農業發展協會認證通過，以「福鹿有機米」品牌行銷，並獲選為「寶島珍品」，成功推動鹿野鄉農業轉型，為在地農業挹注永續發展的生命力。

**由** 台東縣鹿野地區農會輔導，於87年成立的「鹿野鄉有機米產銷班」，繼班長涂進榮於94年榮獲「神農獎」殊榮後，並於95年又獲得十大績優農業產銷班的榮譽。

### 有機米先鋒

率先在鹿野地區試種有機米的涂進榮，經不斷試驗研究及整合產銷班組織，帶動班員們跟進栽種有機米，使鹿野地區有機米的種植面積，由原先的3公頃增加到現在的29公頃，所生產的優質有機米，經台灣寶島有機農業發展協會認證通過，並以鹿野地區農會註冊的「福鹿米」、「福鹿有機米」品牌行銷，後者還獲選為「寶島珍品」，成功推動鹿野鄉農業轉型，增加稻農們的收益。

涂進榮表示，經營有機稻作是為了使農業永續經營，因此積極帶領班員，走出傳統的經營管理模式，並且配合政府的相關政策，適度調整栽培面積，維護稻田的生態環境。同時，配合農政輔導單位的指導，從事良質米的生產，採用推薦的稻米品種，依照各項管理措施、合理化施肥、減藥防治、生產優秀的良質米，提供消費市場之需求。



鹿野鄉有機米產銷班涂進榮班長

在稻作生產期間，他致力參加農政單位及試驗機關辦理的農業生產管理技術講習課程，協助農友配合政府稻米產業政策及技術的推廣，宣導採用抗病優良的稻米品種，提高農友農業新知，使稻農的收益平均增加。而在稻米銷售通路上，深耕「福鹿米」、「福鹿有機米」品牌，積極開拓銷售管道，希望藉由品牌的行銷，讓業務持續成長。

### 落實班公約

對於產銷班基本組織的運作，涂進榮指出，班公約必定要詳實周延，尤其種植有機米的地段不可隨意更換；種植期間，不得任意施用化學肥料或農藥；班員所生產的有機稻穀，皆交產銷班簽約的加盟工廠，不得販售他人；稻穀價格依市價計價調整，保障班員權益等，公約必然嚴格執行，並訂有罰則。由於所訂公約符合產銷實際需求及全班的利益，故班員們都能遵守奉行，班務因而推動順暢。

此外，產銷班設備共用使用率高，產銷資材均採會議公開決議、共同採購。所生產的有機米，分級選別儲存執行徹底，並以班為單一窗口，委由加盟工廠共同銷售，所售產品均採共同計價，確實運用了班組織，發揮產銷的功能。

鹿野鄉有機米產銷班也熱心參與社區活動，曾經全力協助在地的瑞源國小，完成「庄稼人



有機米採用抗病蟲害的水稻品種

的春天」專題，參加台東縣科學展，榮獲第一名及全省佳作。

## 行銷有策略

為提升產銷班的經營績效，涂進榮致力將耕種的勞力、產品、收益三者達到平衡。由於農村人力老化，共同作業及機械化為必然的趨勢，因此排定班員相互支援人力，統一由產銷班進行育苗、代耕、收割等作業。目前，產銷班生產的有機米，以保價收購班員生產的有機



與鹿野有機米產銷班配合的協成製材碾米工廠

稻穀，統一由加盟的協成碾米工廠專倉乾燥、儲存，並採用色彩選別機、真空包裝機等先進設備進行加工、包裝，提高工作效率，確保稻穀品質。



學童趴在地面近距離觀察稻子生態（李珠連/提供）

為了媲美池上米，推動鹿野地區農會建立的品牌，註冊以「福鹿米」、「福鹿有機米」商標，建立品牌統一行銷，同時也發展網路行銷、宅配業務等通路，方便消費者採購。

針對推動產銷履歷責任制，產銷班所生產的有機米，都會黏貼上生產者（班員）的照片與資料，此為全台稻穀產區的創舉，確實保證生產上市有機米的品質。

## 米漢堡食材

產銷班年度生產計畫皆經會議討論後制定，並據以執行。生產的有機米皆經由台灣寶島有機農業發展協會(FOA)認證，上市後抽測均合格。以米漢堡稱著的摩斯漢堡並採用為原料，而在第一屆全國有機米評鑑上，更獲得頭等獎殊榮。

鹿野鄉有機米產銷班以生產高品質稻米為目標，成立迄今已8年，每60公斤稻穀的收購價，也由新台幣1,200元，增加至1,700元，歸功於產銷班在耕作上，能掌握作物品種特色，採用抗病蟲害的有機米品種。

為了改善耕地肥力，加強使用有機肥，每期作皆切碎稻草深耕翻理，並於二期作稻穀收穫後，撒播油菜花及苕子等綠肥作物，以增加農田地力，改善土壤的理性化，穩定稻穀的產量，並提升稻米的品質（食味值）。另應用氮肥較高之蓖麻粕、菜仔粕等有機質肥料，始能生產優質的有機米。



協成製材碾米工廠更新碾米廠房與各項設備