

1


2

博感情的米上水！

堅持路要走在前面的後璧鄉聯發碾米

撰文■黃碩君　攝影■陳吉鵬

走出自己的品牌—上水米

聯發於2006年7月通過日本政府528項檢驗，成功將上水「夢美人」台灣米小包裝外銷日本後，後續同樣以「集中栽培+統一作業+安全管控」外銷管控模式，與當地農民契約集中栽培台灣本土品種台梗九號、台農71號、高雄145號共50公頃，並於2007年6月首家通過TGAP台灣良好農業規範稻米產銷履歷認證。

目前聯發以優質安全的「上水米」品牌與台灣中油公司、東森購物、各大百貨公司超市、台北縣市特約限量米店80店供應上水米系列產品，由於經特別栽培、冷藏保鮮，口感不同於一般米，深受消費者喜歡，各地經銷商搶著銷售，95年2期米早已銷售一空，而96年1期新米已上市，加上TGAP產銷履歷認證確保產品安全，願意多花一些錢買好米以吃的安心安全小家庭，嚐鮮就要趁早。

堅持的完璧信念—品質

早在民國45年聯發設立當時是以碾米為主，66年起獲省糧食局指定為公糧委託倉庫暨白米加工廠至今，但在台灣加入WTO後公糧制度可能取消的趨勢下，一手創設聯發的陳水盛董事長，面對外來農產品大舉入境的競爭環境，從企業永續經營的視野，從維護農民收益，共創台灣稻米產業新文化與新生態的理想，93年毅然成立「上水企業有限公司」並與後壁鄉農民契作生產良質米，帶領米廠邁向轉型之路。

「品質即競爭力」，陳水盛董事長在追求完璧的信念下，與分掌總經理及行銷的二子形成經營鐵三角，在第二代有強烈接棒意願、稻米專業區位於嘉南平原及嘉南大圳灌溉區內、擁有先進的設備及技術能力以及產銷班配合與加油的勇氣下，93年即獲得「全國公糧委託倉庫暨白米加工廠」環境衛生管理、自主品質管理、綜合考核評比項目的三冠王，與「CAS良質米工廠認證」、「小包裝良質米食味評鑑最高」的榮譽。94年聯發進一步配合政府三品政策（品質、品種、品牌），建置稻米產銷專業區，並榮獲農委會推薦為台梗2號代表廠商參加台北國際食品展；更與日本（株）中島美雄商店合作，首創以「日本品種　台灣生產」的模式將「夢美人」成功回銷日本的大事記，也澈底打響了「聯發碾米」的老字號。









1 第一家擁有產銷履歷的米—上水米。 2 在農委會李健全副主委（右1）見證下，聯發獲暐凱頒發第一張稻米產銷履歷驗證書。 3 陳水盛董事長（左3）帶領下，聯發稻米產銷班用心寫下台南縣米的驕傲。 4 走過52個年頭，聯發記錄著台灣稻米的生命轉折。 5 低溫烘乾減低碎米的產生。 6 自碾米口流洩而出的上水米，粒粒飽滿晶瑩剔透。

當你看著捧在手心一粒粒晶瑩剔透的白米時，你可知道它是經歷過多少的心血才換得這一身光彩的外衣？
我們常說「成就夢想」，在台南縣米倉的後壁鄉，在台灣老農低吟”無米樂”的土地上，
聯發碾米廠從“夢美人”到第一家取得稻米產銷履歷的故事，
讓我們了解到「成就夢想」原來就是「路，就是要走在前面」的一種堅持。

負責任的保證—產銷履歷

由於產銷履歷驗證及農藥殘留檢驗合格已是國際上農產品的交易規範，所以去年聯發稻米外銷日本時即已被要求做產銷履歷，在與日商簽訂「台日稻米產銷產銷合作」後，由中島美雄提供獨家專利的日本”夢美人”稻米品種，同時派遣專家來台親自教導加入契作的稻農栽培、施藥等技術與觀念。

雖然因為日商對品種的保護及權利金過高，迫使聯發暫行放棄夢美人這個屬於日本的品牌，但陳董事長不諱言地說：夢美人經營成本高，一直虧本經營，賺取的是經驗與名氣。但跨國合作的寶貴經驗，也讓聯發「上水米」稻米產銷專業區擁有比別人更快一步導入稻米TGAP產銷履歷制度的市場優勢。

「上水米」稻米產銷專業區於96年2月起接受農糧署輔導進行產銷履歷認證工作，並以集中田區每8~21公頃為一班，從選擇品種、育種、整田、基

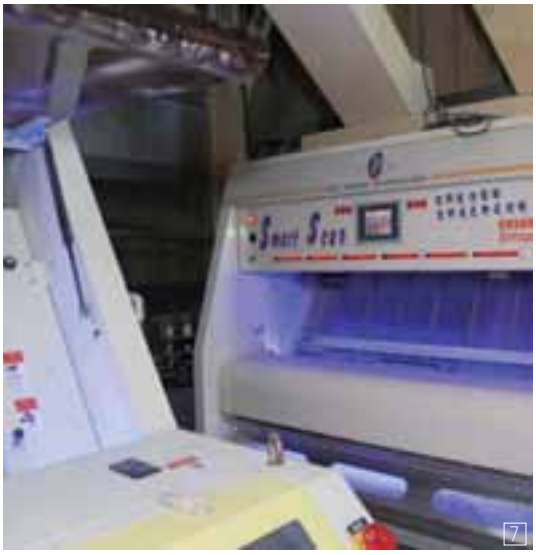
從產銷履歷@天下 Q&A 產業補給站

為鼓勵農業生產者積極導入「農產品產銷履歷制度」，農委會推出哪些相關補助方案？

為加速推動農產品產銷履歷制度，降低農民接受驗證之費用及補助驗證機構相關經費，以減輕農民及業者負擔，農委會規劃補助（1）驗證機構、（2）農產品經營業者、（3）流通業者(賣場)三類對象；其中（1）驗證機構：補助辦理認證相關費用（包括申請費、文件審查費、現場評鑑費、證書費及年費）。（2）農產品經營業者：補助產銷班或合作社場產銷申請驗證之費用及辦理產銷履歷所需資訊設備。（3）流通業者（賣場）：補助農產品產銷履歷查詢機、宣導解說看板及流通資訊設備系統。

目前農產品產銷履歷制度採自願參與方式辦理，農產品經營業者如有意願參與，可就近向本會各地區農業改良場所或各產業主管單位（機關），請求提供相關技術諮詢，亦或洽詢相關輔導及補助事宜。

（陳祈睿/農委會企劃科技正）









7 色彩選別機去除不良米。 8 造就上水米「香Q轉甜的口感，隔夜亦不變黃」的祕密武器—有機肥“阿敏”。 9 陳家年輕的第三代，投入上水米的事業轉型。 10 陳水盛董事長帶著與台灣農業搏感情的心情，帶領聯發迎向更寬廣的天空。

肥、插秧、追肥、施藥、穗肥、收割等生產流程，採透明統一作業，由班長將合理化施肥施藥詳實記錄上網，讓消費者可上網追蹤生產履歷，5月底經暐凱國際檢驗科技股份有限公司至產地進行書面審查及產地環境觀察，並於田區採收稻米樣本送檢，經兩週檢驗程序檢驗合格。

在聯發偌大的碾米場裡面，從鼈穀機、選米機、低溫烘乾機、色彩選別機、冷藏室，採用的都是日本進口一貫化的的高等級機器設備，陳建達總經理表示：產銷履歷是對農產品負責任的保證，因此，落實田間栽培與廠區衛生管理，不斷更新技術與設備，將稻米從生產到加工、儲藏每個環節的管理做到100分，是「上水米」希望帶給消費者健康與生活品質的心意。

搏感情的米—路要走在前面

只花了四個月時間即通過稻米產銷履歷驗證，證明了聯發有能力管控生產流程產製安全好米，更有助於建立上水高級米牌形象與贏得消費者信賴、開拓內外銷市場的契機，也讓契作農戶在成就感下更願意配合統一作業流程，生產更多的安全好米。在就教於給予其他產業於導入農產品產銷履歷的建議，陳董事長誠懇地說：做產銷履歷無困難，照著農產品TGAP的標準作業流程做就可以了，只要在共同合作的共識下，第一次不成，第二次也一定會成功!

目前上水米稻米專業區擁有300公頃(兩期)稻田、產銷班9班、130位班員的生產規模，在不定期的產銷班員會議中，我們看到一張張散發著自信、黝黑的臉龐，這群自少年做到老、活力十足的農民，在聯發提供優渥而穩定的契作環境下，打破過去人云亦云的務農習慣，在重質不重量的改變觀念中接受專家指導重新學習種稻的新技術，在陳董事長的帶領下，懷抱著「路，要走在前面」的不服輸以及與台灣農業搏感情的心情，「上水米」正迎向開拓新加坡、大陸等廣大華人市場，以及台南第一家有機米更寬廣的天空。

從產銷履歷Q&A 產業補給站

未經驗證通過，可以宣稱是「產銷履歷農產品」嗎？

考量若未經驗證通過亦可宣稱是「產銷履歷農產品」，將造成消費者難以正確選擇驗證通過產品，亦將弱化產銷履歷驗證制度的市場區隔效果，根據「農產品生產及驗證管理法」第23條第1項第1款規定「農產品經營業者之農產品或其加工品，未經驗證標示產銷履歷驗證等文字或其他足使他人誤認之表示方法，處新台幣六萬元以上三十萬元以下罰鍰，並得按次處罰」。

因此，未經驗證通過，宣稱是「產銷履歷農產品」，或標示「生產履歷農產品」、「生產紀錄農產品」、「可追溯農產品」等字樣，依法將受到處罰。（王聞淨/農委會企畫科技正）

