

看準都市人「食得精」 吉林農企創售米新模式

# 灣區客做稻田主 手機監工放心米



育苗、除草……吉林市起農科技服務有限公司的工人們連日來忙得不可開交。

遠在粵港澳大灣區的「田主」們，透過手機應用程式，便能看到這一派繁忙景象，也能看到自己租用田地中沉甸甸的稻穗。這便是該公司「左手田」品牌旗下的有機稻田私人定製服務。

公司總經理楊帆說，創業的靈感始於外地朋友經常想通過他買一些吉林的好米。既然市場上的大米品種繁多且難以分辨好壞，「我就想，為什麼我不自己種點『放心大米』呢？」現代可視有機農業+互聯網的管理和營銷模式，就這樣一步步成形。

■香港文匯報記者 盧冶 長春報道

楊帆介紹，會員制的「左手田」在全國已經吸引了500名客戶，其中廣州和深圳佔比逾一半，從側面顯示了吉林大米深受灣區人民的歡迎。

三面環山、一面緊鄰水庫，形成了相對閉環的吉林省吉林市船營區大綏河鎮富鄉村的500畝稻田，是「左手田」有機農產品項目基地之一。

## 稻田近水庫 採「頭道水」

「為了保證有機田灌溉水源不被破壞，我們選擇的三塊稻田全部緊鄰水庫，採用頭道水灌溉。」楊帆說道。

今年，公司種植有機稻米1,000畝，其中500畝作為定製田租給全國各大城市的「田主」，每名「田主」每年支付6,666元（人民幣，下同）就能認養半畝租地，自行選擇「稻香2號」等4個品種的稻米，此後便由「左手田」團隊進行全程跟進耕種及收成。這筆費用已經包含了收成的大米價格。

楊帆表示，之所以沒有採用公司加農戶的生產方式，而是以從村裏花高價流轉土地，即從農民手中買斷經營權的方式經營，就是為了能從源頭上直接管理，按照有機標準種植，嚴格把控質量關。

## 全程控生產 可看畫面

楊帆說，「從種植、收割，自然晾曬，脫粒入倉，生產加工到包裝物流，我們的會員通過手機微信公眾號登陸便全程可控，田裏設置高清攝像頭，可放大到看清地裏工作人員臉上的表情。在這裡，種植採用的是『有機鴨田稻』，鴨田稻是一種古老的生態種植法，將鴨子當成殺蟲劑的天然替代品。」

在「左手田」的儲糧倉內，標有所有者姓名的一排排田主糧倉讓人眼前一亮。而倉外則是整個生產線。

楊帆為香港文匯報記者演示微信公眾號：首頁「我的家」下設置「回家」、「離家」兩種模式，會員可以通過這兩個模式遠程監督、查看耕作，秋看收穫，甚至冬來看雪。水源、有機稻田、有機加工車間，全部可視。

不經第三方，形成了產品的閉環質量追溯



■正值稻田生長季節，來自廣州的「田主」劉殿武通過手機欣賞自家水稻長勢和稻田中的鴨子。受訪者供圖

體系，保障用戶餐桌安全。「田主在自己定製的稻田內，什麼時候要米、要多少、要哪種，都可以隨時下單給我們的客服，然後工人到倉裏取相應的水稻，磨成想要的大米，寄過去。」楊帆說。

目前，「左手田」在全國各地共有500名會員。其中，個人會員佔八成左右，其餘的則是企業會員。

來自深圳的市民王海燕說：「我非常喜歡吃東北大米，深圳市場上大米品質難以保障，也難買到好吃的大米，左手田『種田吃米』的模式讓人覺得有趣、新奇，而且從選種到種植都可視化，這比自己投資一個農場划算很多。」

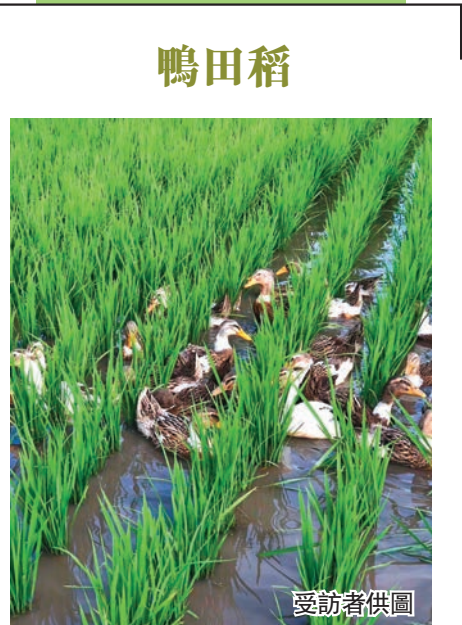
她表示，深圳人吃米少而精，且重視健康，因此對高品質產品是很容易接受的。每年，她的田地產糧110公斤左右，這對於她們四口之家正合適。「我給父母家也包了塊田，平時不能常在他們身邊照料，希望他們能吃得有點好。」

## 孩子看種田 寓教於樂

可視化流程是吸引王海燕「租地種田」的原因之一，除了食品安全流程能得到保障，她還會經常給兩個孩子看種田的場景。「孩子看完能了解大米整個種植過程，一方面能參與到種田的樂趣裏，另一方面也能讓孩子知道大米是怎麼『跑』到碗裏來的，知道珍惜糧食，而在鋼筋水泥城市裏打拚多年的我們也感受到久違的生活感。」

同樣在深圳的「田主」徐坤也對「我在吉林有塊田」的商業模式表示欣賞——正好切合了她的田園情懷。「目前我們家每年定製5畝稻田，連續四年。一部分自用，一部分作為禮品分給親戚朋友和公司同事，成都、香港、台灣、新加坡、日本等地都有，反饋都是特別的好。」

客戶們的回饋正中楊帆在最初創立公司，註冊商品名稱時想到的那句話——「右手執筆，左手種田」。通過這種方式，他不但幫助城市裏生活忙碌的精英們體會到了大自然的樂趣，同時也探索出吉林大米走向世界的另一條路。



鴨田稻

受訪者供圖



獨立倉庫

香港文匯報記者盧冶攝



下單生產

香港文匯報記者盧冶攝



■「左手田」共流轉農土地1,000餘畝，從源頭保障品質。圖為總經理楊帆（中）及「左手田」的工作人員在稻田裏合影。受訪者供圖

## 「鄉親們在家門口就能掙錢」



■當地村民也在「左手田」的稻田就業，收入增加。受訪者供圖

「左手田」整個項目覆蓋3個鄉鎮，4個自然村，包含大綏河鎮富鄉村、小綏河村、搜登站鎮林家橋村，流轉土地1,000餘畝。

富鄉村書記姜春龍表示，該村人多地少，雖然種水稻歷史悠久，卻難成規模，離家打工的人非常多，留守村裏300戶人都在50歲以上。「如今不一樣了，村裏裝了路燈，鋪了水泥路，垃圾得到了治理，也有年輕人願意回來了。」

由於有機水稻選擇古法種植，「左手田」需要大量人工，一年人工費達300多萬元（人民幣，下同），這對於富鄉村村民來說是個好的就業機會。

姜春龍說：「即使是婦女和老人，一年在這打工也有近萬元的收入，主要是鄉親們不用背井離鄉了，在家門口就能掙錢。」

對富鄉村村民而言，土地流轉出去每畝多收入400元，再加上

自己打工也有收入，近幾年的經濟狀況越來越好。

「2016年以前，村民人均（年）收入6,000多元，現在已經過萬了。」姜春龍開心地說。

## 吉林米產業化 20萬農戶增收3億

在吉林市，大米不僅是一張品牌，更是農民增收的重要方式。通過產業化經營，促進了土地適度流轉、訂單農業發展，流轉、訂單面積達到12.3萬公頃，帶動近20萬戶農戶增收達3億多元。

值得一提的是，早在2013年吉林市就率先建立了國家質監總局、中國物品編碼中心推進的全國統一標識系統「GS1」質量安全溯源體系，目前該市已有43戶大米企業建立了溯源系統，佔全省總量的38%。這些有力的保障，使得吉林成功簽訂了2022年保障北京冬奧會大米產銷對接協議。

## 現場嚐米飯 名企成客戶

「我們不論走到哪裏推介都要帶上米和飯鍋，現場燜飯，吉林大米吃起來口有回甘，聞起來更是香氣撲鼻，到哪裏都是焦點。」楊帆笑着說起拓展市場、省外推介的工作。

從最初的幾十個客戶，到如今進入了騰訊高管的餐廳，「左手田」發展至今不易。

北京中信集團內部展會、深圳觀瀾高爾夫俱樂部、深圳友邦保險兒童足球賽、瑪莎拉蒂會員公益跑……「左手田」的不少企業客戶都是通過現場推介得來。

事實上，吉林大米作為地方特產的推介一直以來都不可小覷。近年來，吉林市先後組織糧企參加了上海、北京、廣州、西安、福建等多層次展銷推介、宣

傳展示活動，通過實力打開市場、取得成績，吉林大米已經實現了從「好米」變「名米」的華麗轉身。

## 冀開發其他農產

楊帆對未來有清晰的謀劃。「吉林的好特產有很多，我們從米走進家庭，再慢慢從米引伸到其他農產品。」

他計劃，未來3年至5年內，建立以有機鴨田稻為主體，涵蓋東北特產、雜糧、家禽等系列有機產品的「家庭餐安全管家戰略」，發展農產品的深加工，觀光農業，農旅融合。

以農耕文化為根基，建立「左手田」農耕文化特色農業綜合體項目；以文化為載體，打造東北特色、國內領先、有一定國際知名度的農業生態綜合體，讓「左手

田」品牌成為可信賴的高端農業品牌，讓吉林特色優質農產品，走向全國，為地方經濟發展作出更大的貢獻。

「未來我們致力於做好吉林優質農產品開發，比如木耳、蜂蜜、溜達雞甚至是豬肉，通過精挑細選送上高端家庭餐桌。如果我們能夠做到佔比一半，那也會是非常大的價值空間。」楊帆說。