

吉林大米大致可分為3類

黑土有機大米

地區 中部，中部松遼平原

特徵 黑土層深厚，生產出來的水稻有機質和礦物質含量高，含有大量的維生素和氨基酸，營養豐富；各種有害物質和農藥殘留遠低於國家標準，安全度高

按地域劃分大米

舒蘭大米、萬昌大米

火山岩大米

地區 東部，屬於長白山區向丘陵過渡地帶

特徵 土質是以火山玄武岩和火山灰為基質培育而成，生產的大米富含了鈣、鎂、鐵、硒等十幾種微量元素，還有七種人體不能自主合成的氨基酸、礦物質、微量元素含量非常豐富，含鈣量為普通大米10倍，各項理化指標均優於國家標準，是目前少有營養保健大米

按地域劃分大米

柳河大米、梅河口大米

鹽鹼地大米

地區 西部為松嫩平原

特徵 土質多為偏鹼性黑油土，水和土壤pH值均大於7，產出來的水稻富含蛋白質、氨基酸、維生素、卵磷脂、鈣、鐵等人體所需各類元素，具有和胃氣、補脾虛、壯筋骨、和五臟的功效，能增強機體免疫力，防治胃酸過多、關節疼痛、腎臟功能下降等病症，屬於功能性食品

按地域劃分大米

白城大米、鎮賚大米

東北大米代表

五常大米 黑龍江

五常市是全國水稻五強縣之一

延邊大米 吉林

地處吉林省東部的長白山區，是中國北方著名的水稻之鄉

響水大米 黑龍江

牡丹江市寧安市特產。遠在唐代渤海國時期，渤海國進貢給唐王朝的貢品之中，就有響水大米

盤錦大米 瀋陽

具有偏鹼性土壤所特有的生長優質粳米之特性等有利條件，盤錦大米2008年被指定為「北京奧運會專用米」

舒蘭大米 吉林

因產自吉林省舒蘭市而聞名，主要品種有稻花香、長粒香、小町米等

大公報記者整理

港超市上架東北大米

以饗吃貨

中國東北大米於港人關注度越來越高，因為飯香和綿軟口感，從而選擇為食桌上一員。目前在一般超市、電視網購已出現東北大米的產品。超力國際食品公司有銷售五湖牌和真米及金滿家東北大米等兩款東北大米。超力國際食品市場部王先生表示，公司早在3到4年前，已引入南方絲苗米和東北大米，為讓消費者在市場有更多選擇。

東北大米主要產自黑龍江、吉林和遼寧三省。其中，吉林年產大米80億斤中，約有40億斤銷往全國各地。2008年，特區政府為確保香港食米供應充足，計劃引入東北大米以開拓新食米來源。根據香港工業貿易署數據顯示，香港進口內地食米（包括絲苗米、油粘／珍珠米等）從2017年的13700公噸，升至2022年前11個月的20000公噸。內地食米佔香港入口總量比例也由2017年的4.4%低位，升至2022年前11個月的8.1%，比率幾乎翻了一番。

王先生表示，看到市場對東北大米的需求不俗，銷售也逐步上升。不過，目前本港主要市場仍是泰國香米，東北大米仍屬較小眾的市場。前者每斤售價介乎10多至20多元，而後者優質品種售價每斤超過30元。售價上的差距因而令東北大米定檔為較高端的產品。

他認為，現階段難言會否增加進口及引入更多中國東北大米品牌，但會密切注意市場情況，定期參考各產品的需求變化，適時進行調節。



超市上架的吉林大米，眾多顧客感興趣。網絡圖片

去年十一假期期間，吉林大米走進長白山景區進行推介，來往遊客品嚐剛出鍋的吉林大米。網絡圖片

提升品質建立品牌 積極參展增知名度

「吉林大米」飯香沁遍全國 政府牽頭擦亮「白金名片」

東北農業經濟系列之二

「每次出差，都要帶着電飯鍋，靠着電飯鍋煮出的米飯香遍全國展會。」孟慶江說。孟慶江夫婦種植200多公頃水稻，他們通過不間斷的展會，將吉林大米賣到了長江、珠江沿岸。自2013年，吉林省建設大米品牌，省、市、縣、鄉、村大米企業統一步調，吉林大米品牌逐漸被市場熟知，深圳、浙江、福建、昆明……近年來，吉林大米已賣向全國各地；行業也逐漸轉虧為盈。

大公報記者 盧治 林凱

在吉林大米未形成知名品牌時，吉林大米雖有品質但價格始終不高，甚至還會出現全行業虧損現象。隨着省政府牽頭推動，本土企業通過不斷參加展會，創品牌、做加工、打市場同時，也盤活了一批老牌大米企業。吉林省松江佰順米業董事長、長春市大米協會會長趙明柱表示，吉林省過去10年，一直在舉全省之力擦亮大米這塊「白金名片」，由政府牽頭，省市縣鄉全聯推動，出席各種博覽會、展銷會、交易會，在全國來說都是史無前例。

每噸收購價超國家標準

「公司成立22年來，得益於吉林大米品牌建設，摘掉了『稻米加工企業沒稅收、不盈利』的帽子。」趙明柱告訴記者，在提出吉林大米品牌打造之前，企業年生產大米最多時為17萬噸，銷售額5億元（人民幣，下同）左右，只考慮了銷量，年利潤率不到1%；在參與吉林大米品牌打造後，企業的年加工量基本穩定在5萬噸左右，前3年平均利潤達1700萬元，企業利潤率達5%，最高年繳稅270萬元。

目前，吉林大米每噸收購價是超國家標準的。趙明柱透露，吉林大米

每噸的收購價超出國家參考價格300至500元。尤其在江浙、兩廣一帶。孟慶江也表示，由於品質好，吉林大米要比普通米每斤多賣10至20元，每年可帶動40戶農民致富和130人次就業。

大米走俏猶如酒鋪茅台

在2022年6月的福建推介會上，吉閩兩省達成合作意向23項，簽約銷售糧21.3萬噸。據悉，每年吉林省年調入閩的稻穀30萬噸，「吉林小町」米成為福州糧食批發市場最暢銷的大米品種，銷量佔同品類的60%以上。「吉林大米是高端大米的體現，很多顧客多會來問吉林大米。沒有吉林大米，就像酒鋪沒有茅台一樣，會很影響顧客感官，對店鋪印象會產生很大

「每次出差，都要帶着電飯鍋，靠着電飯鍋煮出的米飯香遍全國展會。」

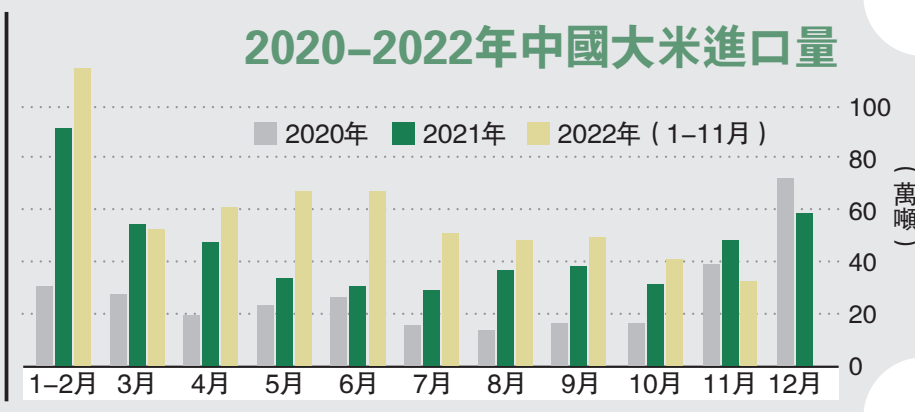
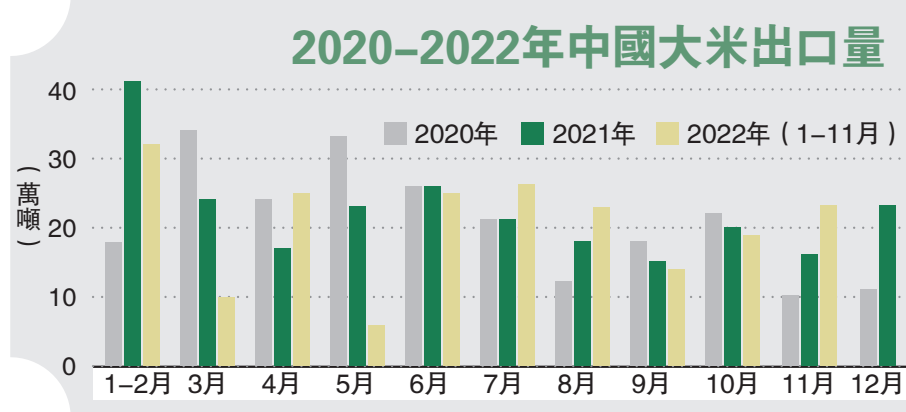
孟慶江說。孟慶江夫婦種植200多公頃水稻，他們通過不間斷的展會，將吉林大米賣到了長江、珠江沿岸。自2013年，吉林省建設大米品牌，省、市、縣、鄉、村大米企業統一步調，吉林大米品牌逐漸被市場熟知，深圳、浙江、福建、昆明……近年來，吉林大米已賣向全國各地；行業也逐漸轉虧為盈。

高價包給同一個商人。秋收結束後，留出自己吃的部分，其他都被拉走。

質量可溯源 確保食品安全

吉林省糧食和物資儲備局黨組書記、局長馮喜亮介紹，與2013年相比，吉林省大米企業自有基地面積從130萬畝增加至330萬畝，優良品種覆蓋率超過80%。截至目前，吉林省的大米聯盟企業達到69家，這些聯盟企業已經成為吉林大米平台搭建、品牌宣傳、產品銷售、產業聯動的核心骨幹，在水稻基地建設、優良品種推廣、優質產品開發、優質品率提升、營銷模式創建等方面發揮了重要作用。

有了「高標準」，更要「嚴要求」，在市場上銷售的吉林大米，還可以進行質量追溯，消費者對碗中的大米可以做到「瞭如指掌」。按照「來源可查明、流向可追蹤、信息可查詢、責任可追究」質量溯源要求，吉林省糧食和物資儲備局開發了吉林大米大數據平台，組織全省167家大米加工企業實現產品質量安全可追溯，以信息化數據溯源來改善食品安全隱患，打通品牌與消費者之間的溝通邊界，提升消費者對品牌的忠誠度。



拓展中高端市場 每斤賣200元

扭虧為盈

在吉林大米品牌效益帶動下，宋曙光經營的坤泰基地開始走品質路線，不斷拓展中高端市場，市場開拓迅速。「目前，公司每年的銷售在8000萬元（人民幣，下同）左右，利潤在400萬元左右。雖然不高，但在品牌的帶動下，銷售市場擴張迅速，前景一片大好。」

宋曙光經營大米多年，創辦坤泰基地前曾在雲南、貴州、四川等地實地調研。「東北大米企業都在研究南方市場，品質相當，大家就打價格戰，終端大米內卷嚴

重。除去運輸費用和經銷商利益，吉林大米的出廠價格與當地的糯米價格相當，利潤很薄。」吉林大米走低端路線前，不僅市場很難打開，而且幾乎沒有利潤。

主打綠色有機品牌「聽源吉品」的大米在其小程序上，每斤可以賣到200元。「聽源吉品」創始人之一魯賀表示，「聽源吉品」選取稻米之鄉舒蘭作為水稻種植基地。其種植基地全程監控大米的生產過程，田間物聯網24小時監控。除此之外，「聽源吉品」還推出農場到家的模式，將農場的有機蔬菜與品質大米，以周為單

位，從農場直送至客戶家中。在「聽源吉品」的小程序上顯示，農場到家服務收費每年為1.58萬元，共52次，每次包含有機蔬菜8斤、1公斤大米。

按照「來源可查明、流向可追蹤、信息可查詢、責任可追究」質量溯源要求，吉林省糧食和物資儲備局還開發了吉林大米大數據平台，組織全省167家大米加工企業實現產品質量安全可追溯，以信息化數據溯源來改善食品安全隱患，打通品牌與消費者之間的溝通邊界，提升消費者對品牌的忠誠度。



聽源吉品小程序中，吉林大米價格買到每公斤400元。網絡圖片

認購稻田專人打理 產出大米送貨上門

新興服務

「現在『認購』一塊土地很流行，一方面是綠色的品質保障，同時也寄託着對田間生活的一份嚮往。」在上海打拚的吳先生向記者介紹，他可以隨時通過網絡查看自己那塊地，什麼時候插秧、除草、收割等都瞭如指掌。「甚至冬季還能用這個看東北的雪景。」

「吉田認購」平台在2021年10月中旬正式啟動。「吉田認購」新型營銷模式，實現了專屬良田、專人精

耕、專定糧倉，全程追溯、遠程監控、現磨配送。「我們三分之二的銷量都依靠這項業務。」春新生態家庭農場經理張春生介紹，農場位於吉林省吉林市，主要業務便是「認購稻田」，顧客可以通過網絡隨時查看認購稻田，稻田的產出也會根據需求將產出大米郵寄上門。「目前公司505畝水田全部實現了可視化，很多老顧客都會選擇回購，新客戶也在逐年增加，銷售額自然也跟著躍升。」

「2022年合作社共種植水稻

1200畝，採用訂單種植和私人定製兩種方式，種植稻花香和秋田小町兩個水稻品種。我粗略估算了一下，2022年每畝水稻純收益在2000元至4000元之間。」吉林梅河口曙光農業生產合作社理事長姜連武表示，合作社已脫離傳統的種田模式，完成「訂單種植」「私人定製」種田模式的轉變。

業內人士分析，「吉田認購」模式綜合產出效益比普通稻田高出2倍到3倍。除了品牌溢價，基地體驗也很受

消費者喜歡。

此外，2021年12月開始，吉林省特色農產品進景區工作。「產品來自輝南縣，是本地的三家企業生產的。上海、杭州和周邊省會的城市是我們主要的市場，在天貓、京東等線上平台也會進行銷售。並且產品進景區並不會提高商品價格，會與市場的售價保持一致。」曾在萬峰通化滑雪度假區推介特色農產品的蔣澤文向記者表示，希望能夠借助景區龐大的客流量來推介本土的特色產品。