

亮苗大米：让品种好、口味佳的闵行地产大米香飘沪上

“没想到闵行的地产大米这么香，价格也实惠！”消费者口中的好评，正是上海亮苗稻米专业合作社深耕20余年的成果。从绿色食品认证到自助鲜米机进社区，合作社理事长孙志良以良种良法和创新销售模式，让闵行地产大米从田间走向全国。如今，这台现碾现卖的“鲜米机”更成为农博会上的焦点，让“米香不怕巷子深”的故事有了新注解。



□记者 贺梦娇

“没想到闵行的地产大米这么香，价格也实惠。”“哦，你们大米还是绿色食品啊，那肯定放心了。”“现在方便了，还有可以现碾大米的自助鲜米机？能吃上更新鲜的大米了。”……

多年来，在一些全国、长三角或是上海的农展活动上，上海亮苗稻米专业合作社的理事长孙志良总是忙碌在现场，第一时间收集消费者的真实反馈，并推介自家亮苗品牌大米，把品质好、口味佳的闵行地产大米推广到了外区及外省市。“去年，我们在电商平台上的产值有100多万元。”孙志良表示，通过线上线下多平台同步销售，合作社的大米销量趋向稳定，所以他能更多精力放在稻米质量和品控上，让产量质量成为亮苗品牌的生命线，保障消费者吃到的都是安心的大米。

坚持良种良法，“老法师”种地自有诀窍

从小在乡村长大的孙志良，对农业情有独钟，读书时也选择了农业专业。2000年时，当时刚刚回到浦江镇的孙志良分到了100多亩田，开始

试种大米；2006年，他创立了上海亮苗稻米专业合作社，深耕稻米产业。如今，合作社的水稻种植面积已经达到了650余亩。

前几年，同龄的朋友们相继退休，不少人关心着他“面朝黄土背朝天”的工作还要不要继续做下去，但他看着墙上的一张张荣誉证书，坚定了继续做好农业的决心，“我一直觉得，农业是个有奔头的行业。”孙志良说，他已经60多岁了，但是对于合作社的未来，还有很多想法要去实现，也希望能将自家大米品牌进一步推广。

在闵行论种大米，孙志良是个“老法师”，而论起闵行地产大米的口碑，亮苗品牌也是佼佼者。这些成果的背后，是孙志良对产品质量的坚持。“产品质量是品牌的生命线！”首先，就是选用良种良法。他始终坚持选用适合本地种植、符合上海人口味的大米。“东北产区的米在上海受欢迎，我们也可以种，但考虑到土壤环境和南方人的口味等因素，我还是选择种适合上海的大米。”

2010年起，亮苗合作社试种新品种，“每个新品种我拿出5亩面积来试种，每年尝试五六个品种。”孙志良表示，这样不仅能了解各个品种的特

性，也能让合作社从中选出最适合的品种进行推广。

2014年，亮苗大米取得了绿色食品认证，这也是孙志良针对消费者对于中高端大米需求，而做出的努力。“市场、消费者对于绿色品牌还是很认可的，既然我们的产品已经达到了要求，就必须取得相应认证。”与此同时，他还为自家品牌细分了“优云生态”“优鲜金绿”和“优选健康”等系列。其中，“优云生态”系列是亮苗高端生态大米，产量有限，采用绿肥轮作的生态种植方法，同时利用生物防治、物理隔离、人工除草等手段控制虫害和杂草，全程不施用化肥和添加剂；“优鲜金绿”系列以闵行特色品种“闵梗366”为主，种植过程中保证充足的有机肥用量，严格控制田间管理标准，严格按照绿色食品标准生产，是合作社的“拳头”产品；“优选健康”系列是目前合作社主推的大米，采用绿色种植方式，包含国庆稻、常规稻等不同品种，施用一定有机肥，性价比也较高。

“三个系列的大米，对应不同的客户群体，保证市民都能在我们这买到安心、好吃的大米。”孙志良表示，合作社去年生产大米250余吨，基本销售完毕，可见市民对于地产大米的认可。

拓宽销售渠道，让米香不怕巷子深

随着机械化、现代化农业的推广，这几年开始，上海水稻合作社的机械化程度越来越高，闵行区水稻生产机械化率达到了96%。紧跟产业发展的亮苗也跟上了机械化的脚步，插秧、收割、烘干……全程都是“大家伙”担当重任。孙志良不再为生产端而烦恼，但市场上的本地和外省市大米品牌也越来越丰富，他开始思考如

何拓宽销售渠道。

“电商是年轻人玩的，农业需要年轻人才。”有着这样想法的孙志良想为合作社引入年轻人。“我卖给浙江商会的一批大米，他们吃过了感觉很好，其中一位留学归来的研究生，觉得我们这个米确实不错，就过来帮我一起做项目，做电商直播。那一年，合作社从拼多多、京东等平台入手，开始尝试卖大米，后来又借助银行等渠道，逐渐把市场营销这一块做起来。”

从口碑做起，再将触角伸入互联网，亮苗大米的尝试不止于此，还在销售模式上不断尝鲜。

2020年，亮苗合作社引进了自助鲜米机，把装有优质新鲜大米的鲜米机，送到社区，通过快捷支付方式，让居民们小批量的随时买，受到了年轻群体的欢迎。

在前几届中国绿色食品博览会上，这款鲜米机还在现场引得众人围观。“刚在旁边试吃完，就买了10斤，没想到上海闵行产的大米这么好吃。”“主要是新鲜，现买现碾，不怕买回去的米受潮发霉了。”展会现场，来自全国各地的展商围在机器旁，琢磨起了这台“大家伙”现场“吐”出的大米究竟值不值得购买。

据了解，这款鲜米机储存的是糙米，在操作面板上点击购买品种和数量，并选择使用支付宝、微信或会员卡付款，下方出米口就会自动打开，消费者取用食品袋套在出米口上，大米就现碾现出了。全程不过几分钟时间，十分方便。

这样的零售新模式的推出，让闵行地产大米能以自助鲜米机的形式“走”进居民

区，是个令人眼前一亮的尝试。这款机器由上海亮苗稻米专业合作社购买并调试后投入使用，能够让市民根据需求少量多次购买到新鲜大米，避免了大米因存放时间过长导致口感下降及生虫霉变的情况。而鲜米机内可以存储500斤的糙米，也可以同时储存不同品种稻米，并选择加工精细程度，无论市民想吃胚芽米、糙米，还是精细的白米，都能满足各自的需求。

“不是没有走过弯路。”孙志良表示，他也有过失败的尝试。“比如鲜米机在进到社区后，后续维护费用成了难题。”“也曾尝试过进超市，但我们规模太小，有的时候有心无力，想做，但真的做上去又怕规模达不到。”“我也一直在地铁或是其他平台投放广告，不断推广我们的品牌大米。”……困难不少，但办法总是更多。“不怕失败，因为我知道，不去做是不会成功的。”

孙志良对合作社的发展规划，一直在根据行业的发展在调整。在朋友眼里“脑子活络”的他，不怕试错，不断尝鲜，生产方法、销售模式始终灵活多变，但走好农业品牌之路的决心，始终如一。

如今，亮苗大米已经成为闵行当地知名的品牌，在确保好自家产品品质的同时，孙志良也在思考合作社的传承问题：“种了几十年地，我全部的心血都在农业上，一定要好好找接班人。”他还记得2018年受邀参加一次活动时，有人问“闵行还有大米吗？”。那句话令他记忆犹深。如今，他可以自豪地介绍：有！很香，很好吃。

