

那些生态食企为食品安全付出的代价

放心食品,爱你在心口难开

有奖举报电话:96706

食安山东 特别行动

主办:省食安办 齐鲁晚报

文/片 本报记者 王赟



37摄氏度高温下致中和农场的农民在除草。

如今的城市街头,各种绿色食品店、有机食品专卖店逐渐出现;在郊区,大大小小的放心农场、生态种养基地也越开越多。大家都希望吃到安全放心的食品,也确实有企业和个人不惜投巨资去用心经营纯生态的安全健康食品。但放心食品的经营并不是一件容易的事,社会环境、农业生产条件、生产方式,尤其是不了解、不信任都成为放心食品走上人们餐桌的一道道难关。

1 为求食品安全,企业家改行去种田

“十年前,当我们总经理了解到食品安全存在不少问题时,就很痛心,还为此专门调研思考了好一段时间。后来遇到了几个有共同志向的朋友,大家便决定一起来做这件有意义的事情。”说这话的人是绿色食品专卖店“泉一流”创始人刘兆华,他说的有意义的事是指一年多前参与创办“回归自然”品牌。

刘兆华是济南绿色食品最早的倡导者,他曾于1998年创办了济南市第一家放心肉专卖店,当时,社会上注水肉横行,他的身份是山东省食品公司销售部经理,后来自己下海创办了“泉一流”,至今已将近20年。他所说的“总经理”是指山东回归自然有机食品股份有限公司总经理汲德存。

汲德存原本是食品行业之外的商人,钱挣得也不少。“进入食品行业做‘回归自然’的初衷就是为了让身边的人生活得更健康,这也是企业的宗旨。”汲德存说,“实在没想到,想做件好事卖食品也会这样艰难!”

从事食品行业30多年的刘兆华坦陈了这行之“累”,“其实,当你立足做健康食品时,就意味着要走一条非常艰难的道路。首先,消费者的信任危机是一个大障碍。其次,农产品生产受自然

因素影响大,生产周期长,加工、储存、流通难度大,整个链条上哪个环节出了问题,都不能称之为高品质的放心食品,必须在每一个环节都严格把关。再就是,企业不可能自己去种粮种菜,实际种植养殖得靠农民,而农民的素质水平有限,生产习惯也没那么好改变。”

“基金可以赚到就抽身,干农业不能‘一夜情’。说是上班不如种田,可是种地得看天吃饭,今年四月底的时候雪都没化完,育苗的时间一再拖后,那时真是着急上火。”山东康之源农业科技发展有限公司总经理董黎明对此有更深刻的体会。相对于汲德存,同为改行务农的董黎明曾是华夏基金上海分公司总经理,两年多前他辞职回到山东农村种菜种稻时,还一度受到媒体热炒。

“当时不少媒体解读我辞职的原因是看好农业的投资机会,其实更直接的原因是,这几年我每年回老家,常能看到有农田因施肥过多种不出菜的悲剧。”董黎明说,这些场景日积月累在他心中成了一个结,大家现在对食品安全很关注,但是食品的原材料就是蔬菜、粮食,单纯依靠农民道德的规范来实现食品的安全是不现实的。

2 种粮也要正能量,下地先念圣贤经

放心食品源自“粮”心,董黎明提到的农民道德规范,汲德存也深有同感。他告诉记者,有次在地头与农民交流时,他提及用药的问题,“我问他‘你用这药这菜还能吃吗’,他说‘反正我们家也不吃自己的,都是买别家的’,我说‘别的种菜的是不是你一个心理’,他不吱声了,后来告诉我,种菜得自己讲良心。”

“善念利他,相融共生”这八个字刻在“回归自然”店内的木牌上,汲德存说这是企业发

展的哲学,店里的书架上摆着《道德经》,“食品产业发展到今天,危机四伏,可以说是市场经济推动下,人们盲目追求利益最大化、失守了道德底限的结果。我们几个合伙人也会带着志同道合的朋友定期去给农民讲课,分享《道德经》。”

汲德存介绍,他们在采购考察中也发现不少让人感动的农民,“长清农民高存岭,他一直坚持用原始的办法种小米,不用化肥、农药、除草剂,不用水浇地,完全靠天吃饭,最后都快把身体

累坏了。他说为什么要加那么多东西来糟蹋土地,不信没有人识货。为了给我们送货,他从长清一个人扛着上百斤的小米,坐公交车来济南,这个小米已经有了自己的品牌‘鑫久嘉’。”

8月2日,当记者来到齐河的山东昌润致中和有机农场采访时,听到了轻轻的诵经音乐声。农场总经理赵德龙说,“我们在跟农民合作的时候,先跟农民讲诚信做人的道理和积德行善的道理。然后再跟农民讲好,公司保证把产品

卖出好价钱,让他们放心种地。当人心存感恩和良知的时候,心里活得透亮,干活都有劲儿。农民们在这种心情下种菜养猪,自然不会出现那种不计后果用药用肥的事。”

董黎明吸收了在农业院校的大学生去康之源水稻基地实践。他表示,“食品安全在于控制源头,也应让大学生有深刻的认识并认真践行。大学生们代表着一代人,等这一代人发展起来了,会带动更多的人改变现状。”

3 放心食品到底贵不贵,高标准背后是高成本

“每袋两斤重量的玉米粉、全麦粉价格大都在15-20元之间,这都是我们经过十几道采购标准考察通过的产品。其实,这个价格和超市的价格差不多。但是,媒体老是宣传那些天价的有机食品,似乎好产品的价格都贵得没谱。还有人是被食品安全的事吓着了,根本不相信还会有人在用心抓食品安全。”汲德存说,经营放心食品所遇到的最大问题是相互不了解造成的信任危机。

他告诉记者,公司的考察程序和采购标准十分严格。比如去选择一种大米,要花很长时间去检测种植的土地以及周围的土地,还有水源、空气等许多条件。由于对种植的要求高,每种产品的成本自然要比普通食品高出一截。

据了解,该公司现在已经拥有了包括米面粮油、肉禽蛋奶、水果蔬菜等各个方面近百个经

营品牌,其中国外品牌占30%左右。“目前许多种产品一袋我们只挣几毛钱,低利润的背后是高昂种植成本和房租。经营两年了一直往里投钱,只所以坚持着这么做,就是想让大家相信市场上存在高品质的放心食品。”

说起高成本,记者在致中和农场一侧的信息中心看到,农场图像、湿度温度等数据正在上传到网络。总经理赵德龙说城里人打开农场网站可以利用“云监控”指挥农场的农民进行耕作管理,“农场沿路沿河随处可见薰衣草,有驱虫效果,是纯天然的‘农药’,此外农场还选择人工锄草、施用农家肥,大棚内使用粘虫板灭虫等有机化的种养方式,使农场朝着有机标准发展。”

“今年3月我的头茬韭菜,15元一斤,是市场价的15倍,你相信么?我开始的第二天就卖了50斤。”济南黄河北归真农场的主人李芳莲介绍,农场所种蔬菜全



严格的过程控制,引来不少城里人到致中和农场采摘。

部采用农家肥(必要时采用的农药均为符合有机标准的进口农药),全部为人工锄草,绝对不用生长激素、除草剂,“胡萝卜什么

药都没用,味道十足,模样却让大家看不起,只能拿来喂饲料了。可以说,有机菜,现在仍然很无奈。”

连锁零食店
建基地谋“自保”

省城街头的绿色门头除了绿色食品或有机食品的专卖店,还有专门卖绿色休闲零食的“光合农场”,小店里论斤出售百余种小包装的休闲食品。

从3年前在济南开出第一家店到如今在山东有200多家店。“这个速度与最初的计划有一些差距,但是慢下来的过程是与食品安全管控的较量。”山东光合农场食品有限公司董事长杜玉伟告诉记者,目前店面开设采取的是直营为基础、加盟并行的模式。为了加强管控,公司特派监督员定期暗查、不定期抽查,并且制定了严格的惩罚制度。

公司采用连锁加盟的形式,为加盟商提供从原料、生产到店面选址设计、员工统一培训的一站式服务,其创新的管理模式,为企业规范管理打造了坚实基础。记者在“光合农场”的店里看到有的产品包装上有“光合农场”的字样,有的则没有。“目前销售的百余种产品中,有40%的产品是光合农场品牌的,有的是光合农场与别的品牌商家合作的,今年年底前将实现80%的产品是光合农场品牌的。”山东光合农场食品有限公司运营总监王春景在接受记者采访时表示。

“食品安全最靠谱的方式是‘自保’。”杜玉伟介绍,为保障产品原料的优质,公司不仅在国内建立生产基地,还在海外建立了生产基地,“我们在非洲的莫桑比克建立了生产基地,那里阳光充足,植物生长中不使用化肥、农药,保证原生态。我们已经种植了花生、芝麻、绿豆等农副产品。”

记者手记

种好田吃好饭
都是幸福指数

城市里的楼越来越多,家的感觉却越来越少,很大的一个原因是厨房越来越“冷清”。尤其是在年轻一族的生活中,厨房是使用率下降最多的地方。

与汲德存见面是上周的一个中午,地点就在回归自然专卖店里。因为见面时已是中午,汲德存表示要请记者到店里吃一顿简单的午饭。于是,他花了十几元在店里买了一盒四川的大葱苗面,花了很短的时间用鸡蛋和丝瓜炆锅,用电锅煮了两大碗面。

在采访中,无论是郊区的有机农场还是城里的放心食品店,总是能发现衣着素朴简单的外国朋友以家为单位前往采摘、购买蔬菜瓜果,而且还和农场主或者店家探讨饭菜的做法。尽管他们中有许多人有着不同寻常的身份,几乎都是收入很高的高薪一族,但是,谈起吃来都头头是道,让人感觉他们的生活十分随意,也十分温馨。

李芳莲就很认“吃”,“人生无论怎么拼搏,健康生活是第一要素。所以,衣服可以买打折的便宜的,吃却不能凑合。踏踏实实地种地、安心心地吃饭,也是一个很重要的幸福指数。”

讲品牌故事 悟成功背后
探产业路径 育品牌经济齐鲁晚报李岩侠品牌工作室策划
品牌企业QQ群:283169672 主持人:李岩侠
18678859550 邮箱:qwblxy@qq.com