

## 食安山东年货节连续举办场场精彩

## 家门口买放心年货,就选食安山东



烟台盐业公司带来的海产品备受消费者青睐。

本报济南1月15日讯(记者马绍栋)“这个鸡蛋不错,这款面食可以买点,粉条也挺好的……”自9日以来,食安山东品质年货节连续在山东新闻大厦和济南绿地卢浮公馆中心广场举办,由于每款产品均由本报记者亲自考察,每家企业均有故事有背景,品质优良的各色年货、简洁大气的礼盒设计以及“为食者精选健康,为耕者代言品质”的食安山东理念获得了消费者的高度认可和积极评价,短短几天时间便赢得了一批“回头客”。接下来,食安山东年货节将精选品质社区和单位餐厅食堂继续开展品鉴活动,食安山东年货礼盒继续接受预订。

## 亚奥特“征服回头客”

“食安山东年货进社区了,真不赖,看看有啥可以买的。”14日上午,济南绿地卢浮公馆中心广场人头攒动,“食安山东·品质年货节”的喷绘和参展商整齐有序的宣传帐篷颇为引人注目。尽管天气有些寒冷,但沐浴着难得的阳光,仍有大批小区居民前来选年货。

“尝尝亚奥特的鲜奶,全部

来自自有牧场,泰安当地部队官兵也喝我们的牛奶。”在山东乳品领军品牌——亚奥特乳业展台,低温鲜奶、老酸奶、核桃奶等品类丰富的产品很快就吸引了大批市民,不少人在品尝过之后纷纷点赞并购买。值得注意的是,有的市民上午刚来买了一箱定制“风味活菌”,下午又来到现场购买,只可惜这款“定制活菌”已经卖光,他们又加紧选购了亚奥特老酸奶等产品。

“我们每次进社区搞活动,类似的回头客都非常多,说到底还是靠产品品质和良好的口感。”亚奥特乳业市场部经理李鹏告诉记者,现在乳品行业产品品种非常多,消费者对产品品质也非常挑剔,甚至“口味很刁”,为此企业必须用心做产品,才能“征服”消费者。“亚奥特首先从奶源做起,然后会根据消费人群口味精心研发设计产品,从原料到辅料,配料都是高标准真材实料。”

## 内蒙古羔羊品质海产 斩获忠实粉丝

在草缘食尚展台,伴着缕缕热气和阵阵香气,来自

内蒙古的纯正牛羊肉卷甫一下锅就被大量等待品尝的市民“重重包围”。公司独具特色的“家庭涮烤一站式”服务模式备受消费者青睐,原价169元现价只要139元的四人火锅套餐更是成为活动“爆款产品”。

“我在新闻大厦买了烟台的杂粮,喝着确实很好,再去买海产品时才知道换到了绿地,所以我直接赶了过来。”早在食安山东年货节进社区之前,本报在山东新闻大厦举办了五天的食安大礼包尝鲜活动,活动期间,草缘食尚带来的火锅产品和烟台盐业精心挑选的海产品、五谷杂粮等受到很多消费者青睐。

“我们是海参市场唯一的国有品牌,从选苗到养殖全部自养自控,安全放心。”在烟台盐业公司的百浩海参展台,各类品质纯正的海参产品以及海米、虾皮、虾酱等海产品,再加上造型栩栩如生的各类经典胶东面食,都成为市民关注和出手购买的对象。“离开烟台老家来济南快10年了,看到这些面食就想起小时候过年的情景,真不错。”市民韩女士对记者说道。

进社区,进餐厅,进食堂  
食安优品进社区将常态化

本报济南1月15日讯(记者马绍栋) 年关将近,置办年货的氛围越来越浓。在前期社区年货大集基础上,食安山东·精品年货节将继续走进精品社区和部分机关单位食堂,继续开展食品优品现场展销、品鉴、买赠及体验活动。下一步食安山东质量诚信联盟还将精选一批优秀社区开展常年合作,将食安山东优品进社区常态化、持续化,打造成为百姓身边值得信赖的、永不落幕的食安优品展销平台。

“食安山东进社区、进食堂不仅仅是卖产品、求销量,而是传递‘人良为食’的理念,帮助消费者提升食品安全辨识能力,引导消费者关注好产品、好企业,传递食品界正能量。”食安山东质量诚信联盟发起人、本报资深记者李岩侠表示,优品进社区活动的初衷和落脚点是围绕团结一批有情怀、讲良心的食品人,为更多有品位的消费者甄选一批特色鲜明、质量过硬的良

品,让好产品进好店给最需要的人群。只有人人参与、人人共建,食安山东才能行稳致远、人人共享、人人受益,因此,开展食安优品进社区、进餐厅,是为了搭建更开放、更便捷的沟通交流平台,打通食品产销两端存在的信息不对称,让食安优品直通万家,惠及百姓!

当然,在这一过程中,齐鲁晚报、食安山东质量诚信联盟将会一如既往地严把质控关口,坚持专业品鉴,坚持实地考察,坚持口碑考量,那些品质不达标、不讲诚信、不符合健康饮食理念、价格虚高、过于追求利润、过于注重炒作概念噱头等行为和企业都将被拒之门外。

目前已经有部分机关单位餐厅食堂确定参加此次活动,齐鲁晚报旗下齐鲁壹家平台也会精选部分优质社区参与,如果您也想参加此次“食安山东精品年货节”活动,无论是社区、食堂还是食品厂家,均可联系杨斌 18653131098。

安全、品质、情怀首选  
食安山东礼盒预订进入冲刺

食安山东新闻大厦年货节赢得口碑无数。

本报记者 马绍栋

“你们的食安山东礼盒有海鲜吗?现在曝光的问题太多了,市面上的海鲜都不敢买了!”“我想要点驴肉,每年都自己做,也送人,就想买点安全放心的。”“我想预订点面点类的礼盒,既好看又实用。”……2016食安山东优品礼盒形象发布以来,很多读者致电本报,纷纷表达想提前预订尝鲜的愿望,还有一批读者甚至一口气列出了长长的年货采购清单。

“食安山东”是齐鲁晚报率先倡议提出的,在省食安办、省食药监局指导下打造的权威宣传平台。活动始终坚持“人良为食诚信为本”的理念,共同发挥品牌引领之责。记者考察发现了一批精诚为食的“良人、良企”。每一篇报道都会收到许多读者电话,询问何时能在济南买到报道过的好食品。为此,今年春节前夕,联盟特地设计推出了食安山东优品礼盒。

“这也是联盟在运作四年的基础上厚积薄发,让沉淀聚拢的好产品、好企业集中亮相,所有年货产品均系记者亲自考察,可谓家家有品牌背景、个个

有感人故事!”本报资深记者,食安山东质量诚信联盟发起人李岩侠如是表示。

目前食安山东年货礼盒正进入最后的预订冲刺阶段,有需要的消费者,无论您是个人购买还是大宗团购、单位福利、走访客户,均可报名咨询杨斌 18653131098 马绍栋 15194168465。更多详情也可添加“食安山东官微”微信公众号了解。(微信搜索:“sasdgw”或扫描下方二维码)

齐鲁晚报李岩侠  
品牌工作室策划

QQ群:260469383 邮箱:daxia365@sina.com  
食安山东: http://shian.qjwb.com.cn/  
山东产经新闻: http://chanjing.qjwb.com.cn/  
电话:186-7885-9550

关注“食安山东官微”,每天为您推送关于食品安全方面最新资讯,引领健康消费!

人品差投钱也不带你玩,人品好公司贴钱帮你养  
仙坛聚厚道人养品质鸡

本报记者 张召旭

“在烟威地区,并不是有钱就能和我们合作养鸡,我们要先看合作对象的人品,人品不好一切免谈。”山东仙坛股份有限公司副总裁王寿恒说,正是凭借这一理念,仙坛股份才成为国内屈指可数(全国仅4家)的白羽肉鸡上市公司。

近年来各方面开始从养殖源头关注食品安全,因1990年代即流行的“公司+农户”、“合同鸡”传统养殖模式在养殖环节质量安全控制上有一定空当,个别大型龙头企业开始实行全部自养。但多年以来,仙坛

股份并没有因此放弃合作农户,而是始终坚持带农民致富,帮助当年的农户上规模、提标准、控质量,升级更紧密安全的“公司+农场”的模式。

“我们现在有合作养殖户1500多户,其中养殖户最大的养殖场投资1000多万元。”仙坛股份副总裁王寿恒介绍,如果有人想和仙坛合作养鸡,公司都会先去打听这个人的人品,如果人品有问题,坚决不合作。“我们董事长始终坚信,只有好的人品,才能养出健康安全的白羽肉鸡。”

王寿恒说,仙坛公司为了帮助养殖户解决启动资金难题,建立了公司、养殖户、银行三方联合的运作模式,对缺少启动资金的养殖户,考察合格后,由公司协调银行为养殖户提供贷款,待养殖场投产后按期偿还贷款。仙坛股份每年

要给养殖户各类补贴5000多万元。

“我养了10年的白羽肉鸡,每年都跟仙坛公司签合同,都是保证稳赚不赔,我投的这130多万差不多3年就能回本。”2015年,牟平区高陵镇东屯车乔村村民董宏文拿出了十多年的家底,投资130万新建了两个鸡棚,一年时间就见到了回头钱。

烟台市畜牧兽医局局长任良介绍,仙坛和养殖户都签有保护价收购协议和长期订单,无论市场行情如何变化,始终保证养殖户供应每只肉鸡保底利润为2元-2.5元。

“每当自养肉鸡不够量,我们便会向仙坛股份求助,从他们公司协议购买肉鸡,保证产能充足。”烟台春雪食品董事长郑维新说,大家都是吃这碗饭的,相互之间知根知底,仙坛的产品他们用着放心。