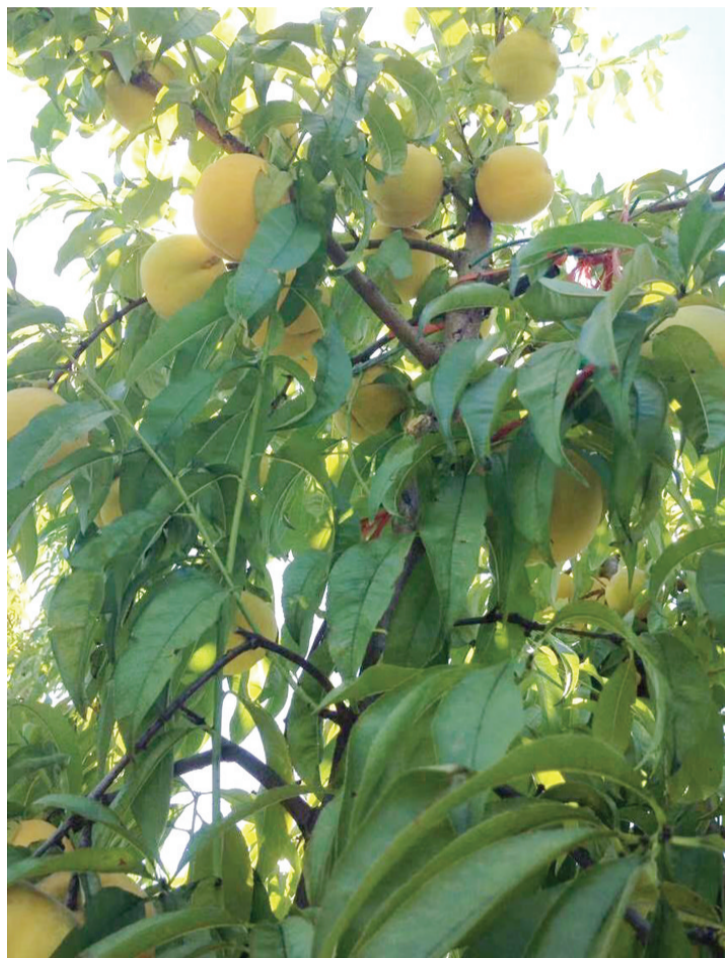


山东省临沂市康发食品饮料有限公司帮助30万农民参与生态农业循环经济产业链,实现精准脱贫

产业带动乡村振兴 走精准扶贫之路



山东临沂市康发食品饮料有限公司地处沂蒙山南麓平邑县城,企业依偎蒙山,傍靠沂河,始建于1989年6月,是一家集果蔬罐头研发生产销售、国际贸易和食用菌种植、生物有机肥加工为一体的大型罐装现代化生产企业,也是产业振兴精准扶贫的样板基地。

这里山川碧翠,泉水瀑布,空气清新,光照充足,是优质果品理想产地,30余万亩的果蔬基地,为康发的罐装生产带来了优质的果蔬原料。

从零起步,康发实现跨越式发展

康发三十年实现五大跨越:产品推向国际市场。1989年至1998年,企业初始阶段,10个人,两口大锅,5000块钱,这就是康发创立之初的全部家当。经过十年艰苦创业,康发完成了企业资本的原始积累和产业基础积累。1998年成立了“临沂市康发食品饮料有限公司”,产品推向了国际市场。

高质量产品助推康发壮大。1998年至2005年,七年间,企业深入客户一线,调查了解客户需求,实施开发满足客户需求的新产品和提高产品质量并重策略,诚信经营,产品迅速占领了市场,出现供不应求局面,企业实力迅速壮大。

创新发展引领企业占领行业制高点。企业进一步解放思想,更新观念,优化产品结构,引进先进技术,提高了技术研发能力和综合实验能力。

品牌引领康发健康发展。保证优质果品生产原料资源,形成环保、无污染、客户放心的果品生产基地。保证生产环节安全健康,企业技术中心开展农残、重

金属、微生物、营养成分等常规检测,实现质量管理与国际标准接轨。

实施乡村振兴战略,带动三十万农户实现精准脱贫。康发积极响应党中央号召,直接发展优质果蔬基地30万亩,带动当地和周边三十万农户精准脱贫。

产业振兴模式发展,跨越式发展,技术创新发展,质量发展,依靠信誉发展,瞄准国际市场前沿发展,让康发站在了一个新的起点上,成为具有一定规模的现代化企业。

集团占地面积达13.3万平方米,现有员工600余人,拥有18条国内先进的果蔬罐头生产线,2条速冻生产线,年加工能力6万吨。公司下设山东大农产品检测有限公司、康发万亩黄桃基地、康发食用菌基地。

近两年来,公司先后投资7500万元,扩建生产车间4800平方米,引进意大利、美国先进的罐装生产成套设备、农残检测设备160余台,配套了5000吨恒温库,投资1480万元建成了污水处理站和生产废弃物生物处理厂。“公司+专业合作社+农户”的运作模式,密切了与农户的连接关系,直接促进了乡村振兴战略的实施,带动了当地及周边地区三十万农户通过发展果蔬脱贫致富以及果品、瓜菜、食用菌种植业的专业化水平的提升。

公司先后通过了“QS认证”、“美国FDA”、“ISO9001质量管理体系”、“ISO22000食品安全管理体系”、“ISO14001环境管理体系”、“HACCP食品安全管理体系”、“OHSAS18001职业健康安全体系”、“BRC欧洲零售商认证”、“IFS国际食品标准”、“Kosher犹太认证”

等多项国际认证。目前企业技术中心能开展农残、重金属、微生物、营养成分等检测,其中农残定性达到148种,进一步保证了食品安全,实现了质量管理与国际标准的接轨。

公司依托丰富的原料资源,企业技术、人才、信息优势和稳固的销售渠道,业绩不断攀升,2006年被农业部评为“全国农产品加工出口示范企业”、“国家级农业综合开发产业化经营重点项目”,连年被评为“中国罐头十强企业”,2008年被省政府命名为“省级农业产业化重点龙头企业”,山东知名品牌,“山东著名商标”,2010年被评为山东省罐头行业标准化生产示范基地、清洁生产先进单位,2012年获得计量合格确认证书及计量保证能力证书(C标志),2012年获得“国家高新技术企业”认定、“中国专利山东明星企业”、“中国驰名商标”等荣誉称号。

康发食品以精益求精的产品质量,客户至上的经营理念,赢得广大消费者的广泛赞誉。产品销往北京、上海、天津、广州、内蒙古、东北三省等50多个省市;出口欧美、亚洲、大洋洲等40多个国家和地区。

近年来,党中央乡村振兴战略和精准扶贫的系列方针政策的实施,对康发震动很大,刘新才董事长认为:“企业响应党的号召,利用产业优势带动乡村振兴搞好扶贫,是义不容辞的责任。康发上游原料为果蔬,作为涉农企业,承担起支持广大农户发展果蔬生产,既解决了罐头系列产品的原料问题,又精准扶贫,带动乡村振兴,带动起数以万计的农民群众脱贫致富,这是件利国利民的大好事情。”

产业带动乡村振兴精准扶贫

康发公司建立之初就把“立足罐装产业,承担社会责任,推动乡村振兴,实施产业扶贫”作为企业发展的神圣使命。公司先后建立果蔬基地30万余亩,带动30万农户实现了产业脱贫致富,取得了良好的经济效益和社会效益。公司通过产业带动、结对帮扶、电商扶贫等措施,积极帮助农民脱贫。一是实施产业脱贫。公司通过基地加农户的方式,带动周边农民增收。自2002年起,公司采用“公司+基地+专业合作社+农户”的经营运作模式,基地内实行统一品种、统一管理、统一施肥、统一用药、统一采收“五统一”管理模式,帮助当地农民创业就业,并配套建设了恒温库、冷库、污水处理厂、有机黄桃基地,建有标准化工厂食用菌种植基地2处。同时,实现订单农业与参股经营相结合的合作关系,采用最低保护价收购措施,与农民结成利益共同体,帮助农民脱贫致富。二是开展结对帮扶。直接吸收贫困户中有劳动能力的妇女进厂务工、帮助贫困家庭子女上学、就业、创业,或通过带动贫困户家庭从事企业生产的原料基础产业,大大提高了困难妇女的收入水平。三是通过电商带就业。电商扶贫是该公司扶贫工作的创新之举。公司联合镇妇联等

单位,出资金请老师驻村授课,先后培训了贫困妇女20000余人,帮助妇女开设网店、微店1638个,让越来越多的妇女通过电商、微商,不出家门也能掌握致富技巧,带动了周边妇女群众脱贫致富;走出了一条“创业带电商,电商带就业,就业带扶贫”的脱贫致富之路。同时,公司还吸引了很多外地妇女群众前来打工,带动了当地餐饮业的发展,形成了公司、专业合作社社员帮扶妇女共同致富的格局。

科研攻关,黄桃新品种问世

面对持续低迷的黄桃市场,康发早在2010年就开始斥巨资从国外引进新品种,同时联合山东省果树研究所共同致力于黄桃新品种的研发和培育,经过六年的研发培育,于2016年成功培育出晚熟肉质黄桃新品种:“秋皇金”和“霜皇金”。与传统桃品种相比,“秋皇金”和“霜皇金”果实圆形、端正,缝合线浅,果顶微凸,两半部对称,果肉橙黄,内外颜色一致,肉质细密、不溶质、韧性强,近核处无红色素,核圈小,呈圆形且大小均匀,加工鲜食兼用,制罐品质优于目前市场上绝大多数的黄桃品种。2017年8月经省市农业厅专家鉴定“秋皇金”新品种属性和技术填补国内空白,技术达到国内领先水平。2018年8月经省市农业、中国罐协等12位专家组成专家组对“霜皇金”进行鉴定,鉴定结果为“霜皇金”属性和技术填补国内空白,技术达到国内领先水平。2018年8月在临沂市农业局举办的临沂市黄桃品鉴会中“秋皇金”荣获金奖称号。

康发黄桃新品种的相继上市成功颠覆了黄桃收购市场持续低迷的现状,助推晚熟黄桃品种价格持续走高并继续延续近几年晚熟黄桃收购价格的平稳态势,始终保持收购价格稳定在每公斤2元以上的良好市场行情,助力农民增收增收,经济和社会效益显著,为传统产业转型升级发挥了不可替代的作用。

乡村振兴打造人才高地是基础

康发公司作为高新技术企业,始终把自主创新作为发展的战略重点,注重创新人才的培养和团队建设,打造行业人才高地,注重发挥技术创新主体作用。经过多年努力,公司已经搭建出一个涉及多层次、跨越多领域、具有较高水准的科技创新团队,大幅提升了企业的核心竞争力和影响力。近年来,在技术人员的培养和利用上,坚持德才兼备的原则,培养科技人员自主创新意识和自主研发成果,并制定工作绩效考核晋升制度,同时引入竞争机制,建立起责、权、利相结合的激励机制和约束机制,每年对做出突出贡献的科技人员进行表彰和奖励,从而激发了科技人员的创新热情,企业科技成果不断涌现,提高了企业智力资本的竞争力。

身为集团董事长的刘新才是中国罐头工业协会副理事长、专家委员,中国食品工业协会副会长。集团生产中

心总监武顺为中国罐头工业协会专家委员,参与制定中国罐头国标十余项;销售总监刘鹏毕业于美国纽约州立大学;研发中心总监李恒,毕业于美国匹兹堡大学,博士学位,2015年被省政府认定为“泰山学者海外特聘专家”,康发公司目前建立四大省级以上研发中心。即:山东省认定企业技术中心、山东省一企一技术研发中心、山东省工程研究中心、临沂市认定企业技术中心。研发中心是企业创新的核心,是技术进步和技术创新的主要技术依托。企业拥有研究与实验技术创新人才68人。其中,海外专家26人。聘任湖南农科院单院长,山东农业大学食品学院教授博士生导师乔旭光博士为公司首席技术带头人。

大力发展生态农业循环经济产业链

为实现产业良性循环,公司自2008年独创建立“生态农业+绿色罐头食品加工+废弃物处理+生物有机肥”循环经济产业链模式,采用最环保自然的蚯蚓养殖和微生物处理方式,利用下脚料用来养殖蚯蚓,微生物发酵,蚯蚓粪和微生物发酵菌剂生产生物有机肥,用于种植基地,生产绿色果蔬产品,形成完整的生态产业链,将食品加工产业废弃物的排放做到最低,实现产业良性循环。目前,公司配套日处理4000吨污水处理站,建有康发果蔬种植专业合作社、工厂化蘑菇生产基地、蚯蚓养殖及废弃物处理厂和康发有机肥加工厂,建设年产3万吨有机肥生产能力。公司与山东大学生命科学学院合作,全面开展对公司罐装加工所产生的(下脚料)废渣、废水进行微生物处理技术研究实验,生产生物菌和生物菌液态肥,同时与山东大学生命科学院、山东农业大学建立了合作关系,提供技术支持,努力打造中国环保、生态的果蔬罐头食品加工产业。

面对全球营销,电子商务带动产业振兴

康发公司始终坚持以市场为导向的经营策略,积极开拓国内外市场。产品销售主要是直销、电商、经销商等。产品出口美国、德国、俄罗斯、日本、新西兰、欧盟和非洲等四十多个国家和地区,内销北京、上海、天津、广州等全国各大城市。国内主要流通渠道有传统区域营销、直营大型KA卖场、电商(微商)渠道、餐饮烘焙市场、特殊渠道(石油网点系统、高铁航空系统、军队系统、食品加工业系统等)。产品定位绿色、安全、健康、营养,瞄准中高端人群市场。

2019年11月13日,康发食品被华润万家联手为优秀合作伙伴。康

发食品还同国内优秀零售企业沃尔玛、麦德龙、大润发、家乐福、天虹商场、元初食品、步步高、佳乐家、好润家、家家悦等企业合作,深耕细作国内KA商场,不断扩大康发食品在全国各大超市系统占比;同时,加强区域性、地区性超市合作,不断为其提供符合当地需求的产品和服务。

经过30年的稳步快速发展,康发在国内市场建立了庞大而稳定的销售网络系统,实现了对中国市场的无缝化覆盖。公司早在2012年就投资600多万元在济南、西安、沈阳、临沂、平邑和公司总部建立了7个康发电商运营中心,分别运营PC端天猫、阿里巴巴中文站、自建电商平台、移动端电商商城及微商体系,同时重金聘请了PC端电商运营总监和移动端电商运营总监作为两大核心电商事业部主管,配备专业摄像机、专业摄影棚、专业相机及高端设计专用苹果电脑,两大核心事业部均配备了齐全的设计、客服、物流、仓储、美工等专业团队。经过几年的磨练和经验总结,现如今康发电商团队已经发生了质的变化。公司自2012年开始进入线上销售,建立了康发食品企业官网等营销网站,在各大平台进行入住,发布产品进行销售,同时入住阿里巴巴旗下的B2C和B2B等平台,康发公司采用O2O+B2C的网络销售形式,形成独立的网络销售体系。

针对电商销售渠道,公司专门针对“90后、00后”等网络大众消费主体先后开发唯果恋系列“桃不掉、梨不开、莓不行、橙不散、难什难分”等系列品牌,开发青春系列、运动型及“刘老实”糖水罐头等多个品牌,收到网络消费者一致好评和青睐。同时,公司积极顺应“互联网+”模式,在农业各级部门的指导下,聘请专业老师驻村授课,帮助农民开设网店、微店共计1950个,直接促进了乡村振兴,带领越来越多的农村贫困人口走出了一条“创业带电商,电商带就业,就业带扶贫”,扶贫促进振兴的乡村振兴脱贫致富之路。(记者 高学治)



“中恒乡村医生”第二期优秀乡村医生进京研修班圆满落幕



日前,国家卫生健康委员会基层卫生健康司有关领导参加了1月21日举行的中国人口福利基金会乡村e康工程-中恒乡村医生培训项目第二期优秀乡村医生进京结业仪式暨健康扶贫模式研讨会。

会上,国家卫生健康委员会基层卫生健康司家庭医生处徐玮副处长表示,要实施健康中国战略,培训乡村医生的工作十分必要,因为他们肩负着农村防疫、医疗、保健、协助重大公共卫生事件处理等重任。参与本次进京研修班活动的50位乡村医生,分别是来自近3000

名村医中选拔出来的优秀代表。通过本次系统培训,旨在使其进一步掌握一定的医疗知识技能,更好地为村民提供医疗服务。培训内容既要有高度,又要接地气。理论性、实践性、针对性多措并举,助力我国健康扶贫攻坚和健康中国建设。

公益支持企业,中恒集团总裁助理詹百灵先生在会上回顾了活动两年来,见证基层工作人员的艰辛,谈到在农村乡村医生的三个保障,保障基础医疗,保障基本用药,保障一方百姓的基本健康,更好地解决我国广大贫困地区“因

病致贫。

在结业仪式上乡村医生代表表示,以前从未接触过这类高水平师资的培训,收获很大,希望以后能够多举办类似培训,在提高专业技能的同时,为广大乡村患者解除病痛。

朱钰老师是乡村e康工程-中恒乡村医生培训的老朋友了,由于家里老人的病故不能到达结业仪式现场,朱老师做了一段视频发给了基金会工作人员,18场培训,2880余名乡村医生,30场义诊,3000余名患者,朱老师一直在健康陪伴,看完视频现场的许多乡村医生代

表流出了感激的泪水。

仪式上,与会领导给进京学习的村医颁发了中国人口福利基金会下发的结业证书,以鼓励村医在今后的工作中能够学有所用,更好的服务当地百姓。

最后参加此次进京研修的50名村医自发的给中国人口福利基金会送上了“大爱无疆,秉承初心,助力基层乡村医生健康扶贫”的锦旗,感谢基金会和中恒集团的爱心出发,让基层村医通过拔高学习,能够更好的去服务一方的患者。

(陈云花)