

好粮油，卖好价

——山东粮油的营销之路

□洪斌 于鹏

山东是农业大省，也是粮食生产、流通和加工转化大省。全省粮食总产量已突破1000亿斤，居全国第三。花生油产量占全国1/3。如何将这么多的粮油卖出去，而且还要卖个好价钱，是摆在每个决策者心头的大事。特别是粮油企业是微利行业，事关民生和农民增收。为此，从2018年开始，山东省粮食和物资储备局联合山东省财政厅启动了“齐鲁粮油”品牌建设，开启山东粮油整体“形象营销”的帷幕。随着省级公共品牌的推出，区域公共品牌正处于创建中。山东粮油步入品牌营销之路，构建起省、市、企业三级联动机制，抱团打天下，目前正由“形象营销”带动进入“产品营销”阶段。

好粮有网 旗舰店落地

齐鲁粮油促销疾

“单个企业单打匹马进入一个区域市场成本是非常大的，借助齐鲁粮油整体品牌影响力，能助推山东粮油企业整体走出去。”滨州中裕食品有限公司总经理张志军的感慨道出许多粮油企业的心声。正因为如此，由山东省粮食和物资储备局牵头组织的每一场推介会，中裕等一批企业都积极派人跟随。

据山东省粮食和物资储备局负责人介绍，从2019年1月开始，“齐鲁粮油”中国行率先在北京启动，目前已经在北京、上海、福州、郑州举办了4场推介会，社会反响热烈。

在北京推介期间，部分企业的产品得到北京当地媒体关注，许多企业还携带产品参加“进社区”活动，山东粮油产品引起北京市民的青睐。在上海推介会上，山东省粮食和物资储备局与上海市粮食和物资储备局签订产销战略合作协议，20余家企业现场签约，签约金额3.12亿元。郑州推介会转变单一推介方式，与吉林、山西、四川成立“四省品牌创新联盟”，在第二届中国粮食交易大会期间共同举办了一场品牌盛会。

从企业反馈看，每场都有特色，很有收获。据悉，德州禹城麦香园食品公司通过推介会成功打入北京和上海市场，年销售额增加1000多万元。青岛颐尔佳食品公司与上海连锁店达成合作。青岛天祥食品公司与中粮、中储粮两家单位合作金额过亿元。

“互联网+”时代，任何一个行业如果不触网，就如同鸟儿失去了飞翔的翅膀。为此，山东省粮食和物资储备局联合阿里巴巴集团搭建起“好粮有网”粮油智慧交易平台，并于2019年9月3日正式上线，同时推出了手机客户端。成为企业可信的在线销售和订货系统，助力山东粮食企业实现数字化转型。

政府打造的平台到底有没有用？山东玉皇粮油食品有限公司电子商务总监宋庆凯说，他们公司三年前开始接触电商，与其他企业一样主要在京东、天猫等平台开设店



△11月17日，“齐鲁粮油”进社区活动第三站走进济南十亩园社区，惠民面粉、长寿花玉米油等近20家省内粮油企业进行现场展销，把面粉、花生油等好粮油送到社区居民的家门口。图为小朋友们在活动现场参与游戏互动。

铺。但是苦于平台的门槛较高，发展受限。“好粮有网”不但免费向企业开放，还能为企业对接更多资源，所以公司积极参与，是全省首批进驻的企业，目前已上线了20余种产品。截至目前，好粮有网企业进驻达171家，平台商品上架1296种。

社区是品牌推广的“最后一公里”。从2019年11月开始，山东省粮食和物资储备局联合媒体发起了齐鲁粮油进社区活动，在济南阳光100社区举行的第一站就有19家企业参与，中裕、发达、金胜等众多国内知名粮油品牌跟进。来自山东金御坊粮油股份公司的总经理康健表示，齐鲁粮油进社区活动为大大小小的企业提供了一个展示产品的机会，让消费者能更直观地了解产品和企业，特别是成长型的企业收获最大。

2019年11月11日，在中国购物狂欢的一个特殊日子，“齐鲁粮油”旗舰店在济南宣告诞生。据介绍，这是按照“齐鲁粮油”公共品牌年度建设计划，经山东省粮食和物资储备局授权，由部分“中国好粮油”企业共同筹建运营，是山东优质粮油产品的线上线下体验店，也是“齐鲁粮油”走近百姓生活的又一渠道，更是山东粮油产业发展和品牌建设的成果展现。山东省粮食和物资储备局党组成员、副局长李伟表示，“齐鲁粮油”旗舰店的揭牌开业，标志着“齐鲁粮油”公共品牌的落地迈出了坚实步伐，下一步，省局将充分发挥山东粮油产业联盟优势，有效利用社会资源，推进“齐鲁粮油”旗舰店建设，优化“好粮有网”交易平台，搭建“齐鲁粮油”营销网络，推动山东“好粮”“好价”、卖“好价”、销全国，提高山东粮油产品的市场占有率和竞争力。

优粮优销 提质增效

打铁还需自身硬

立足优势，加大培育和优选优质粮种力度，积极引导和组织推广优质品种，实现连片种植和规模化经营。

平度市依托青岛福加德面粉有限公司、天祥金喜燕面粉有限公司、青岛磊杰制粉有限公司等企业，与农民及粮食种植合作社建立“企业+农户”“公司+基地”“家庭农场或粮食合作社+粮食购销企业+用粮企业”等订单模式，引导企业与农户签订优质小麦订单合同，为农户提供保底收购价，给收购价格加上“保险”，让农民心里有底；而在小麦种植过程中，各公司提供全程免费技

术指导，聘请农科院小麦专家举办技术讲座，定期深入田间地头考察小麦长势，确保订单种植小麦高产，给产量加上“保险”，让农民种植无忧。

截至目前，平度推广优质粮食订单种植面积达到50余万亩，年收购优质小麦20万吨以上，优质小麦供应量达到了50%以上，年带动农民增收3000万元。

订单种植蓬勃发展、粮食产量不断上升之余，平度市坚持以“优粮优加”为目标导向，注重引导企业加大研发力度，积极推进推广新工艺、新技术，引导粮油加工企业不断丰富产品种类，发展高附加

值、高科技含量的项目。

在相关政策的支持下，平度市一批典型企业涌现。福加德制粉有限公司先后投入3000余万元，对制粉工艺与设备进行了改进，提高磨粉机的单位流量，延长磨辊拉丝周期，提高剥刮率和前路好粉率，提高筛理流量。技术改造后，优质品率提高了15%，企业年新增销售收入4700万元；青岛天祥食品集团有限公司升级了花生油压榨设备和植物油精炼设备，改造全自动风味挂面生产线，产品品质显著提升，企业年加工生产花生油及花生制品15万吨，面粉15万吨，实现了跨越式发展。

典范，金胜牌花生油市场占有率上升2%，线上产品销售同期增长了60%，销售收入同比增长50%。

从企业自身来说，每个企业都是一个创新单元。坐落在德州夏津县的发达面粉集团，董事长徐山元介绍，他们研发中心就有员工100名，他们随时监测面粉的质量，同时研发出6大门类1000种面粉。像蛋糕的蛋白质是8克，面包的蛋白质是12克。他们可以为客户一对一定制面粉，满足各种食品加工的需求。2018年该公司销售收入达25.28亿元，成为山东面粉加工的龙头企业。

惠农增收 品牌引领

三产融合谋发展

粮油行业是“农”字头行业，这使得“齐鲁粮油”品牌打造意义深远，其中惠农增收成为主旋律。山东省粮食和物资储备局党委书记、局长王伟华强调，要以“齐鲁粮油”品牌为纽带，将山东粮油产业的生产、加工、销售各环节要素紧密连接起来，促进粮食一二三产融合。

山东加大培植“好粮油”企业和产品的力度，着力推动农民增收，企业增效。在粮油生产过程中，从政府调控上实行优粮优价，全省好粮油示范企业辐射带动效应进一步放大，涌现出一批先进典型。滨州的中裕食品有限公司就是粮食产业融合发展的典范。据公司总经理张志军介绍，他们从2006年开始建立订单种植基地，2009年上马小麦深加工项目，2013年开始延伸产业链，利用加工副产物进行生猪养殖，建立了废弃物处理系统，并跨界融合介入餐饮服务，走出了一条以优质小麦加工为主线，实行农牧结合、三产融合小麦全产业链绿色循环发展的“中裕模式”。目前，已形成年资源化利用小麦加工副产物50万吨能力，2018年主营业务收入同比增加20%，示范带动效益明显。目前，滨州中裕食品发展优质小麦种植达150多万亩，收购优质粮食200万吨，带动增收11亿元。济南山歌食品发挥“公司+科研+农户”优势，有机农业庄园惠及5000多农户，形成“产购储加销”一体化产业链。从全省来看，近两年，发展优质粮食订单收购或种植面积570万亩以上，完成优质粮食采购量800万吨以上，年均带动农民增收40亿元以上。

山东粮食产量连年丰收，在粮食加工转化中围绕“粮头食尾、农头工尾”，大力推动优粮优产、优粮优购、优粮优储、优粮优加、优粮优销“五优联动”，促进粮食产业体系建设向纵深发展。而“齐鲁粮油”品牌按照“1个公共品牌+N个地域特色产品+N个产业经营主体”的建设模式。目前正推动山东粮食产业新旧动能转换和高质量发展，不断满足人民日益增长的美好生活需求，为打造乡村振兴齐鲁样板和保障国家粮食安全注入新的活力。

山东粮油的营销在路上，步履坚定，目标明确：好粮油，卖好价。



网友“金胜粮油”：金胜粮油生产的原生初榨花生油在工艺上有啥特点？

鲁果果：金胜粮油传承两千年初榨技法，从石臼取油法、木臼取油法、石碾取油法、木榨取油法的逐渐演变中集众法之长，成就了今天的“七星初榨工艺”。同时，金胜七星原生初榨花生油生产线，也是拥有自主知识产权的生产线。“七星”即为七道工序：序一，磁选清理去石去杂。序二，自动筛选出优质花生米原料。序三，自动色选剔除霉变粒和破碎粒。序四，去除黄曲霉毒素。序五，全自动360度旋转炒籽。序六，整粒原生初榨。序七，低温过滤、充氮保鲜。

网友“涨价的烧饼”：经过“七星”工艺压榨的原生初榨花生油是不是比普通花生油还要香？

鲁果果：山东人爱吃花生油，一是因为山东是花生的主产区，同时，相比其它原料的油，花生油比较香，而金胜粮油生产的原生初榨花生油更香，只榨取花生的第一道原汁，而且有“七香”！严选当季特级新鲜花生，粒粒饱满保证原料香，这是选香；原料经过360度旋转炒籽，受热均衡而增香，这是炒香；传承两千年初榨工艺之精髓，结合古法与科技，精细而严格，这是榨香；处理过程中花生不破碎、不蒸煮，锁定新鲜与营养，这是留香；瞬间低温冷凝，速冻封锁香味，这是凝香；只取初榨油精华，量少稀缺但样样是精品，这是取香；恒温油罐密闭控温，充氮保鲜，留住自然之味，这是储香。这样7道工序下生产出来的花生油，怎一个香字了得。

网友“蛋黄派”：提到花生油，就会想到黄曲霉毒素，这个对人体危害非常大，请问我们的工艺技术是如何去除它的呢？

鲁果果：花生在生长和运输过程中会不可避免地产生黄曲霉毒素，而金胜拥有七星初榨工艺生产线最核心的技术之一就是在不破坏花生品质、香味和营养成分的前提下降解黄曲霉毒素。一般来说，去除黄曲霉毒素技术，是单纯利用臭氧去降解花生当中的黄曲霉毒素，但是金胜粮油的研发人员却发现，臭氧在降解黄曲霉毒素的过程中，它的浓度、流速以及时间对花生的品质及风味有一定的影响。金胜粮油生产的原生初榨花生油先用色选把霉变的花生米去除掉，然后利用对臭氧一系列数据的调控，保证其最佳浓度、流速及时间，从而对黄曲霉毒素进行处理。这样一来，便能大大提升花生油的品质和风味。真正做到美味与健康我们全都要！



平度：订单种植引领打造好粮油示范强市

□晓婉 于鹏

平度市是全国商品油料生产基地，是国家超级产粮大县，也是全国唯一粮、油、肉、果总产均跨入百强的县级市，每年的粮食产量都在30亿斤左右。近年来，平度市以推进粮食产业转型升级提质增效为抓手，以优质粮食订单种植为引领，以升级消费需求为导向，扎实开展“中国好粮油”行动计划。

凭借自身地势平坦、土壤肥沃、气候适宜、水源丰富等优势，平度市着力发展优质粮食订单种植和收购，支持示范企业

立足优势，加大培育和优选优质粮种力度，积极引导和组织推广优质品种，实现连片种植和规模化经营。

平度市依托青岛福加德面粉有限公司、天祥金喜燕面粉有限公司、青岛磊杰制粉有限公司等企业，与农民及粮食种植合作社建立“企业+农户”“公司+基地”“家庭农场或粮食合作社+粮食购销企业+用粮企业”等订单模式，引导企业与农户签订优质小麦订单合同，为农户提供保底收购价，给收购价格加上“保险”，让农民心里有底；而在小麦种植过程中，各公司提供全程免费技

术指导，聘请农科院小麦专家举办技术讲座，定期深入田间地头考察小麦长势，确保订单种植小麦高产，给产量加上“保险”，让农民种植无忧。

截至目前，平度推广优质粮食订单种植面积达到50余万亩，年收购优质小麦20万吨以上，优质小麦供应量达到了50%以上，年带动农民增收3000万元。

订单种植蓬勃发展、粮食产量不断上升之余，平度市坚持以“优粮优加”为目标导向，注重引导企业加大研发力度，积极推进推广新工艺、新技术，引导粮油加工企业不断丰富产品种类，发展高附加

值、高科技含量的项目。

在相关政策的支持下，平度市一批典型企业涌现。福加德制粉有限公司先后投入3000余万元，对制粉工艺与设备进行了改进，提高磨粉机的单位流量，延长磨辊拉丝周期，提高剥刮率和前路好粉率，提高筛理流量。技术改造后，优质品率提高了15%，企业年新增销售收入4700万元；青岛天祥食品集团有限公司升级了花生油压榨设备和植物油精炼设备，改造全自动风味挂面生产线，产品品质显著提升，企业年加工生产花生油及花生制品15万吨，面粉15万吨，实现了跨越式发展。



买好粮好油上“好粮有网”

