

聚焦主业主责 积极转型升级

# 青岛饮料集团迈向大健康产业高质量发展之路



青岛饮料集团作为以倡导健康生活新方式为宗旨、以健康酒水饮料食品机械为主业的青岛市属大型国有企业，近年来在各级党委、政府的坚强领导和社会各界的关心支持下取得长足发展。2019年以来顶住市场和新冠肺炎疫情影响双重压力，主要经营指标连续三年取得两位数以上的复合增长，实现逆势上扬。特别是在刚刚过去的2021年，集团资产、营收、利润三大指标分别同比增长22%、20.9%和28%，取得“十四五”开门红，集团正在向着轻资产、低能耗、低成本和高科技、高效率、高收益的大健康产业高质量发展之路迈出新步伐。

## 坚持突出主业 实现酒水饮料业务板块 做强做大做优

集团不仅拥有崂山矿泉水、青岛葡萄酒两个百年老字号品牌，而且崂山矿泉水、华东葡萄酒双双入围“中国品牌500强”，频频亮相上合组织青岛峰会等重大活动，被授予指定用水、用酒。在未来高质量发展中，酒水饮料业务将始终是集团大健康主业中的核心产业。

崂山矿泉水坚持全国布局和品牌化战略，着力打造国内矿泉水第一品牌、低碳高效“绿色工厂”，将崂山仰口基地打造成为高端健康饮品“云工厂”示范基地。作为依托崂山走出青岛在山东省内鲁南区域建成的第一个重大投资项目，力争打造全省生产规模最大、设备现代化程度最高、生态环境保持最好的崂山沂南

水厂，完成二期投资项目，建设国际化矿泉水饮料工业综合体，同时发挥省级工业旅游示范基地的作用，引领山东省矿泉水饮料行业发展。在青岛莱西区域投资10亿元建设数字化智能化的综合性饮料生产基地，为崂山高质量发展储备新产能，带动青岛北部乡村振兴和区域经济社会发展。

华东葡萄酒以“源于德国、产自山东”的百年老字号，现代化、高品质葡萄酒产业综合体为发展目标，坚持“华东”“青岛”双品牌运作，倾力打造“中国干白第一典范”和“中国海岸红酒”，面向年轻消费群体开发起泡酒、配制酒、功能性保健葡萄酒等个性化新品，积极开发适合女性消费群体饮用的玻尿酸葡萄酒等健康新品，力争“十四五”期间成为国内业内头部企业。

以转型升级为目标，依托刺刺网公司大桶水平台加快区域性包装饮用水互联网共享平台建设，以平台助上市、以上市强平台，形成良性互动，占据省内大桶水优势地位，打造长江以北包装饮用水领军企业和泰山品质。

以2021年青岛饮料集团与中国生产力学会水与健康委员会、清华大学环境学院共同发布国内首部《健康饮用水水质团体标准》为契机，与康复大学等开展产学研深度合作，普及健康饮用水知识，积极探索矿泉直饮水开发新模式，做国内领先、国际一流的健康饮水创导者。

依托集团旗下青岛源水集团的丰富水资源，实施“大水加小水”项目，将源水资源转化为高品质健康饮水，满足市政管网尚未普及到的200万市郊居民对品牌饮用水的消费需求，积极增进人民健康饮水福祉。

## 实施转型升级 夯实培育大健康产业 高质量发展根基

近年来国内大健康产业依靠旺盛的市场需求，借助《“健康中国2030”规划纲要》和供给侧结构性改革政策红利，加上云计算、物联网、工业互联网等新技术助力，总体呈现出勃勃生机，大健康产业将进入“全民需求时代”。集团坚持“有所为有所不为”，积极顺应大健康时代需求，在国资监管部门指导下做出“慎重有序进入有资源、有条件、有市场、有能力做强、做出特色、做出竞争力的相关产业领域”的战略部署，未来通过市属企业资源优化整合，将医药、医疗、颐养和医疗器械制造等优质产业资源纳入旗下，嫁接原有的健康酒水饮料业务，以资源重组、企业重构、业务重建实现集团的转型升级。按照《“健康山东2030”规划纲要》“发展健康产业”“发展健康服务新业态”有关要求，大力开发医养健康生产制造、康养设施建设、康养产业配套服务等新业态，探索发展新技术、新产业、新业态、新模式，将医养健康产业打造成为青岛饮料集团新的增量成长极。

## 创新发展模式 实现酒水饮料与医养健康板块 共生共荣

按照青岛市市属国企“十四五”规划为

饮料集团确定的加快打造“以酒水食品包装机械制造销售及服务为主业，集研发、种植、加工、制造、营销于一体，全产业链融合发展的健康饮品产业集团”的发展定位，未来的青岛饮料集团将是一二三产业资源集合、生态聚合、新老结合的大健康产业集团。

如何实现酒水饮料传统板块与医养健康新板块的融合发展？首先，要处理好新老板块的关系。健康饮品板块是存量和发展基础，医养健康板块是增量和发展方向，两者之间相互促进、相辅相成。其次，原材料基地等一产是基础，为二产提供优质原材料资源；二产是主业核心，通过发展数字化智能制造做强主业，为上下游一产、三产赋能；大健康产业人力服务等三产是提升，为产业链上游提供增值服务，以此实现一二三产业相互助力、相互赋能。再次，通过资源融合，积极匹配城市发展策略，吸纳整合优质资源，对资源资产进行分类管理，聚焦主业主责，盘活闲置资产，剥离非主业资产和无效、低效资产，推动资源资产化、资产资本化、资本资金化，实现国有资产保值增值。最后，要实现管理和文化融合。倡导发扬“企业家精神”“工匠精神”“三牛精神”，统一企业管理制度和标识，深化市场化改革，组建匹配的人才团队，搭建匹配的特色平台，助力新老“赛道”同向发力、形成合力，共创新业绩、新辉煌，全面开启青岛饮料集团大健康产业高质量发展新征程，为山东加快建设新时代中国特色社会主义现代化强省作出积极贡献。



①网红饮料白花蛇草水  
②荣获比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大赛大金奖的华东典藏赤霞珠干红  
③华东百利酒庄音乐大酒窖  
④崂山矿泉水“盛世牡丹”系列产品  
⑤华东百利酒庄

# 种田有了托管服务 农民当上“甩手掌柜”

——金丰公社“托管式”农业服务让种田省时省力省心还增收

2021年1月28日

金丰公社全称正式更名为“金丰公社农业服务有限公司”

2021年12月17日

《2021中国农业企业500强》榜单，金丰公社位居第218名

2021年12月28日

金丰公社荣获“2021中国农产品供应链金穗奖（十佳农产品产地供应商）”

2021年5月21日

金丰公社特聘专家吴文良获得“现代服务业及社会民生产业创新类泰山产业领军人才”称号

2021年11月19日

全国农业社会化服务创新试点单位公布，金丰公社成功入选

2021年12月20日

金丰公社被评为“2021山东社会责任企业”

## 金丰公社 大事记

# 2021

□王璐

现在虽是数九寒冬，但临沭县数百亩土地上却是一派欣欣向荣。郁郁葱葱的麦苗一望无际，眼瞅着又是一年好光景。而这一切，得益于农民的“种田管家”——金丰公社农业服务有限公司（以下简称“金丰公社”）。

加入金丰公社，农民有了“托管保障”，不管是春耕还是秋收，都是大型农业作业机械连轴转；不管是管理还是调整，都有科学统一的精细化服务。农业生产全都交给金丰公社托管，曾经以种地为生的农民当起了不干活还能分红的“甩手掌柜”。

## 农忙无人能种田？ “甩手掌柜”能分红

“你别看今天天儿怪冷，可我手心儿都冒汗了，老激动了！”陈菊东是黑龙江省大庆市大同区林源镇镇长发村长胜屯的一位农民，1月12日，大同区金丰公社乡村振兴项目启动暨首届社员招募大会正式启动。这天一大早，陈菊东便跟其他金丰公社社员一同坐上大巴车，早早地来到了会议现场，准备领取自己的生产托管分红。室外天寒地冻，屋里却热火朝天。70余位社员同陈菊东一样，身上戴上了大红花，

幸福和激动溢出了脸庞。

“59600元！真是没想到，咱现在不用自己种地，也能拿到这么多分红，还是把地托管给金丰公社好啊！”陈菊东是这次分红最多的一位社员，真是打心眼里高兴。

当下，农村青壮年劳动力纷纷外出务工，农村参与生产的劳动力日渐不足。2021年初，农业农村部印发《关于统筹利用撂荒地促进农业生产发展的指导意见》（以下简称《意见》），明确指出要把所有废弃的耕地重新开荒，重新利用起来。

但，荒地谁来种？

想农民之所盼，办农民之所需。2017年7月，帮着农民种地的“种田管家”金丰公社正式成立。经过四年多的探索，金丰公社的发展和成绩有目共睹：在全国22个省份成立560家县级金丰公社，建立乡镇服务中心和村级服务站3.47万个，组建为农服务小社社长队伍9.36万人，服务社员876万名，当季生产托管面积3963万亩，成为农业社会化服务行业中的排头兵，得到社会各界的一致认可，曾获得首批全国农业社会化服务典型案例、中国农业企业500强第218名、全国农业社会化服务创新试点、山东社会责任企业等荣誉。

## 实在经济账 省心又省钱

一串实实在在的数字，算清楚了“种田

管家”的经济账：“现在农村的年轻人大部分都外出打工，年纪大的农户在家种地又种不动，承包给别人的话，一亩地一年才能拿到600块钱左右，老百姓把地托管给我们，不耽误他们在外地挣钱，种地的过程中，不用他们出钱买农资，不用他们操心打药，粮食收获之后坐等分红，除去托管费之外，一亩地净收入能达到1000元左右，比承包出去或者自己种地都划算。今天我们一共为78位社员进行了生产托管分红，累计分红147万元。”大同区金丰公社社长王健健说道。

扎扎实实的实惠，让老百姓对金丰公社信心一路上扬。从一开始挨家挨户做思想动员，到现在农户主动上门要求入社，大同区金丰公社正式运营以来，本着“不与农民争地、不与农民争利、本村人种本村地”的原则，为当地农户提供金融保险、农资套餐、生产托管、农产品销售四大服务。截至目前，大同区金丰公社已累计服务土地面积22690亩，通过专业的农业生产托管服务，每亩地可以帮助农户增加180元左右的收入。

诚信服务，保障了农民权益，也让金丰公社成了广受农民认可的“种田管家”。作为一种新型农业经营组织形式，它正逐步替代传统经营模式，成为规模化服务的一个重要发展方向，并得到推广应用。

以“总社—县社—小社”三级统分机制为基石，金丰公社坚持“能下地、真服务、有情怀”的服务理念，为广大农户提供

“金融保险、农资套餐、生产托管、农产品销售”四大服务以及“全程托管、增产托管、订单托管”三大托管模式。在金丰公社三级统分机制中，金丰公社总社、县社、小社是一个群体，正是因为所有人都在一起、朝着一个方向，金丰公社才得到了快速发展。

“重点是全程托管，县社跟上总部引领，积极发展订单农业，通过落实行动，做到一定规模，才能将金丰公社的服务理念、模式讲清楚。在全程托管时机尚未成熟时，县社可做增产托管，找土地、做样板，逐步引导，向全程托管、订单托管转变。”针对金丰公社三大托管模式，金丰公社社长李计国告诉笔者，在实现“多打200斤，多收200块”的基础上，金丰公社根据现代农业发展要求，多方尝试、多措并举，对全程托管的县社加大农业保险、小社长意外险的投入，减少托管过程中出现的意外损失，以提升小社长种好地的信心。

## “非常6+1”增产是关键

让农民增收得实惠，这个根本目标在金丰公社体现得淋漓尽致。大同区金丰公社小社长许振强现在是村里人人都羡慕的人。

“做小社长之前我是一名装卸工，一年辛辛苦苦挣不到多少钱，来到金丰公社之后，总部和县社给我配机械、教技术，学到了新的种植理念和方法。”许振强高兴地说，“比如在种玉米的时候，我们现在用品

字形种植法，今年每亩地大约可以帮农户增收150元，我自己一年收入也能到11万多，比之前一年多收入5万多块钱，相信随着服务土地面积的增加，我自己的收入也会有更大的突破。”

许振强的选择是正确的。无人机喷药、虫情检测技术、机械化收割、电商销售……金丰公社不仅在田间管理上下足了功夫，还在助推小农户与现代农业有机衔接、帮助小农户实现增产增收的同时，打造了一批年轻化、专业化、机械化的小社长服务队伍，小社长通过驻村做托管，自身价值得到充分体现，个人收入也得到明显提升。

“做给农民看，带着农民干，帮着农民赚。”金丰公社说到做到。

2021年11月，金丰公社总结出“非常6+1”高产种植方案，即良种、良肥、良药、良机、良法、良策+小社长。在“非常6+1”高产种植方案中，社长是核心，一村一社长，本村人种本村地，培养稳定的、能下地的小社长服务队伍，为其赋能，提升小社长服务水平、种地能力，让小社长在加入金丰公社后收入有明显提升，成为标杆，让小社长成为村里甚至县里最有面子的人。

“目前，金丰公社已在全国大部分地区实现了‘多打200斤，多收200块’的增产目标。在乡村振兴和共同富裕两面大旗的引领下，金丰公社将不断用实际行动践行‘帮农户增收、带小社长致富、为国家多打粮’的组织使命，真正打通服务三农的‘最后一公里’。”谈到未来发展时，李计国豪情满怀。