

传统食品企业谋求转型突破，用高科技“榨”出高价值

# 一颗大豆的“镀金”转化之旅

## 阅读提示

基于自身产品优势，通过对生产过程的精细管理和生产工艺的不断改进，以大豆为原材料生产出高附加值的肽产品，让企业发展插上科技创新的翅膀，助力企业高质量发展。

本报记者 柳姗姗

作为一种普通农作物，大豆除了用来榨油、榨浆或加工成各类美味食品，它还能做什么？

在长春市，有一家民营企业，他们瞄准农业深加工和大健康产业发展趋势，借助高校科研力量，不仅以大豆为原材料生产出附加值超高的肽产品，还将大豆的所有成分“吃干榨净”。

作为国内罕见的能够生产液体肽产品的公司，近日，吉林九维生物有限公司正基于自身产品优势，通过对生产过程的精细管理和生产工艺的不断改进，同时制定新的销售方案，持续向科技要效益，力求让肽产品飞入寻常百姓家。

### 大豆渣滓能做营养餐

“我们生产的液体肽是大豆附加值最高的产品，电离提取后，大豆还是原样，既可以直接受用，也可以榨油，榨油后的渣滓还能做营养餐，绿色环保，没有任何浪费和污染。”走进九维生物公司的现代化生产车间，企业负责人杜连海向记者介绍起自家产品和加工工艺。

今年63岁的杜连海是一位有着39年创业经验的老企业家，在创办九维之前，他掌舵的吉林省稻香村食品有限公司专注于传统中式糕点加工。

“后来，西式糕点越来越流行，我们的产品年轻人已经不太买账了。”杜连海说。

2018年夏天，杜连海发现一家生产饲料的企业正在开发肽产品，价格高昂却备受市

场欢迎。

早有转型发展念头的杜连海立即行动起来，他利用多年创业积累的人脉，四处寻找生产技术，并与吉林大学生命科学院敲定了合作协议。

“当时国内市场只有固体肽产品，吉林大学的液体肽加工工艺是首创，生产的产品非常有优势，我就觉得机会来了。”杜连海说，投资800多万元定制生产设备、改造生产车间后，当年12月份产品就生产出来了，速度令人惊叹。

杜连海随即带领团队紧锣密鼓注册商标、设计包装、制定销售方案等，并正式注册了吉林九维生物有限公司，开始向科技要效益。

### 科技成果转化为经济效益

记者了解到，九维公司使用的原材料是从黑龙江采购的绿色高蛋白大豆，经过加工提取，每公斤大豆可转化出0.6公斤肽。在公司满负荷生产的情况下，仅需50人就能创造1亿多元的年产值。

“我们的优势就是科技含量非常高，在国

家对高科技企业和大健康产业的大力支持下，公司的未来发展肯定能如虎添翼。”有着多年食品企业经营经验的杜连海信心满满。他表示，公司生产的肽产品，只要能实实在在为消费者带来健康，就会有强劲的生命力。

杜连海告诉记者，肽是国家认可的特殊医疗食品，国家“十三五”期间曾提出大力发展战略性新兴产业，大力发展功能性蛋白和生物活性肽等健康食品。小分子肽可激活、改善受损细胞，优化人体自身的多个系统，不治病却可预防疾病，更符合大健康产业的理念。

“目前获取活性肽分子的方法主要有两种，一种是化学法提取，主要是‘化学酶反应用提取法’，这种方法生产量大，是目前主流的方法；另一种是物理法提取，主要是介电容法活性肽提取技术，反应慢，生产量小，成本比较高，但成品更有活性。”吉林大学生命科学院高级工程师王彦峰说。

记者了解到，九维生物公司采用的是国内领先生物物理与生物工程技术相结合的微波裂解方法，与化学提取只能产出固体状多肽混合物相比，所产出的生物活性肽纯度更高，转化率更高，口感更佳，经过裂解后的原料还可以进行深加工，全程无废料。

“我们的产品构成只有肽和水，目前在国内市场上，还鲜有能在成分表上直接标注肽含量的竞争产品。”杜连海说。

插上科技创新的翅膀，助力企业高质量发展。目前，该公司生产的九维植物小分子肽液，瓶装每瓶50毫升出厂售价12元，是大豆的40倍。今年元旦，该公司的研发团队还成功开发了人参肽产品，未来，还将继续开

发胶原肽，让科技创新成果不断转化为经济效益。

### 销售遇瓶颈

近两年，随着肽产品市场竞争压力的不断加大以及公司市场营销短板的日益凸显，杜连海碰到了最大的难题——销售，这也是同行业企业面临的共同瓶颈。

杜连海说，以前他一门心思都扑在生产上，现在却每天为如何扩大销售市场忙得焦头烂额。目前，国内市场上有上千种肽产品，大家的销售模式都差不多，不外乎直销、分销商代理、电商等几种模式。因为这种产品不是生活必需品，且价格偏高，普通老百姓的接受程度并不高，销售较好的产品多是靠品牌效应。

“市场上肽产品这么多，如何建立起自己的品牌效应是关键。”杜连海坦言，公司一开始采用的是团队两级分销，类似于直销，因为与原来传统食品的销售方式南辕北辙，团队管理难度很高，效果并不理想。目前，公司又采用了代理商店面销售、网络平台拼团等方式，后者可最大限度压低价格，让普通老百姓得利。

与此同时，公司也一直在不断提升加工品质，通过改善工艺，不断提高肽含量，并持续开展研发工作，进一步丰富产品构成。

“办法总比困难多，不断尝试，总能找到最适合自己的办法。”杜连海说，公司还要建设属于自己的种植基地、养殖基地、加工基地，联合村集体、农户一同打造培育现代农业产业基地，延伸产业链，用“企业+专合组织+农户”产业发展模式，带动农户增收和农产品加工水平的提升，为促进乡村振兴贡献力量。

## G企事录

### 国有企业公司制改革今年全面完成

**事件：**国务院国有企业改革领导小组办公室日前召开国家机关、事业单位和地方国有企业公司制改革推进会，会上宣布，国家机关和事业单位、地方所属国有企业公司制改革全面推进，今年年底将完成收尾工作。

**评价：**2021年是国企改革三年行动的攻坚之年、关键之年，全面完成国有企业公司制改革，是全面深化国有企业改革的迫切需要，也是加快转换国有企业经营机制的必然要求。

国企公司制改革，主要是指将传统的全民所有制企业改制为符合现代企业制度要求、规范的公司制企业。而公司制改革是推进股权多元化、混合所有制改革等工作的重要基础。接下来的工作推进无疑要有坚忍不拔的毅力、触及利益集团敢于碰硬的魄力。因此，公司制改革并不是简单的翻牌，而是要实现打造独立的市场主体、完善公司治理结构和市场化经营机制的目标，有力促进激励约束机制不断完善。

### 钱大妈布局无人货柜“菜吧”

**事件：**近日，社区生鲜品牌钱大妈宣布旗下无人货柜项目“菜吧”已在深圳、广州开出了近百家网点，并开放了这两地的加盟。据相关人员介绍，“菜吧”从去年开始测试，瞄准的是买菜不那么方便的封闭生活小区、住宅公寓的人群。与钱大妈“不卖隔夜肉”的卖点一样，“菜吧”所有商品晚上七点后也会启动自动打折程序并当日出清。

**点评：**经过一段时间的快速发展后，无人零售行业“平静”了很长一段时间，但受新冠肺炎疫情影响，这种“无接触”的消费方式又有卷土重来的趋势。

来自天眼查APP的数据显示，截至去年8月，我国无人零售相关企业近1.7万家。而随着消费者接受度的提升，无人零售行业用户规模正在快速增长。相较于线下门店，无人零售可以以更低的租金、人力等成本覆盖门店半径达不到的地方，而相较于加盟门店，“菜吧”的低投入可以吸引更多加盟者。

当然，除了同行的竞争外，对消费者而言，够便宜和够新鲜是买菜不变的标准，“菜吧”能不能分走社区蔬菜店的客流还有待观察。

### 百度上线轻竹健康APP

**事件：**不久前，百度上线了一款名为轻竹健康医生版的APP。根据介绍，这款APP通过连接提供健康管理咨询服务的医生和用户双方，为用户提供多样化、专业化的慢病管理服务。另一方面，轻竹健康医生版也能成为医生提供智能的慢病管理工具。

**点评：**虽然是小范围测试，但百度这一动作依然引起很大关注。自2016年魏则西事件后，百度在医疗领域面临着较大的舆论压力。2017年，百度还传出了医疗事业部整体裁撤的消息。此后4年多，百度一直以资本运作或战略合作的形式投身医疗产业。在此期间，阿里和京东各自在医疗健康领域积累了流量和供应链。

当然，从轻竹健康APP的简介来看，慢性病管理是其主打的卖点。该领域的医患之间需要建立长期关系，具有高频率、黏性强的特点。倘若能顺利成长壮大，以此撬动相关资源也不无可能。问题的关键是，当前的市场和消费者还愿意给百度一个尝试的机会吗？

(本报记者 方大丰)

### 青岛啤酒获评行业首家工业互联网“灯塔工厂”

**本报讯**（记者杨明清 张婧）日前，世界经济论坛在瑞士日内瓦日前宣布，“全球灯塔网络”迎来新的成员，具有118年历史的青岛啤酒厂入选，成为全球首家啤酒饮料行业工业互联网“灯塔工厂”。

“灯塔工厂”是由达沃斯世界经济论坛和麦肯锡咨询公司共同遴选的“数字化制造”和“全球化4.0”示范者。此次，青岛啤酒与博世、惠普、强生、宝洁、西门子、富士康等公司一道入选。世界经济论坛评价显示：鉴于消费者日益需要个性化、差异化和多样化的啤酒产品，拥有118年历史的青岛啤酒在价值链上重新部署了智能化数字技术，以满足消费者需求，将客户订单的交付时间和新产品开发时间降低了50%。定制化啤酒的份额和营收分别增加了33%和14%。

据悉，青岛啤酒工业互联网“灯塔工厂”不仅解决了行业生产周期长、生产预测难等痛点，更填补了啤酒饮料行业的空白，具备了行业引领性；此外，这是在一家118年来不间断生产经营的老厂基础上，进行脱胎换骨式改造，对传统制造业转型更有推广复制的现实意义；同时，其融合了先进制造与工业旅游元素。游客沿着“国家一级博物馆”青岛啤酒博物馆的参观路线，可以近距离感受“灯塔工厂”的科技含量和创新性。

### 江西建立企业破产处置联动机制

**本报讯**（记者王晓颖）为深入推进供给侧结构性改革，积极稳妥协调解决企业破产处置难题，江西省建立企业破产处置府院联动机制，加快“僵尸企业”出清，进一步优化营商环境。据了解，该省将建立政府各部门与法院“互联互通、信息共享、合力处置”的长效联动工作机制，统筹协调解决企业破产处置工作中涉及民生保障、社会稳定、财产接管等问题；建立企业破产处置制度化沟通协调机制，协调解决政府和法院提交的企业破产审判涉及的债务处理、职工安置、资产处置等重点难点问题。

在企业破产审判体制机制创新方面，江西着力探索推动预重整工作，探索破产案件快速审理机制，加快破产案件审理进度，积极发挥破产管理人的作用，促进企业破产市场化、法治化、规范化。同时，贯彻落实最高人民法院关于推进企业破产审判的决策部署，适用破产机制倒逼企业规范经营，使破产重整后的企业能尽快盘活重生、破产清算后的企业能尽快市场出清。

此外，该省还建立涉及破产企业和“僵尸企业”、去产能企业信息共享机制，定期监测评估法院和政府部门涉及破产企业和“僵尸企业”、去产能企业的相关信息。

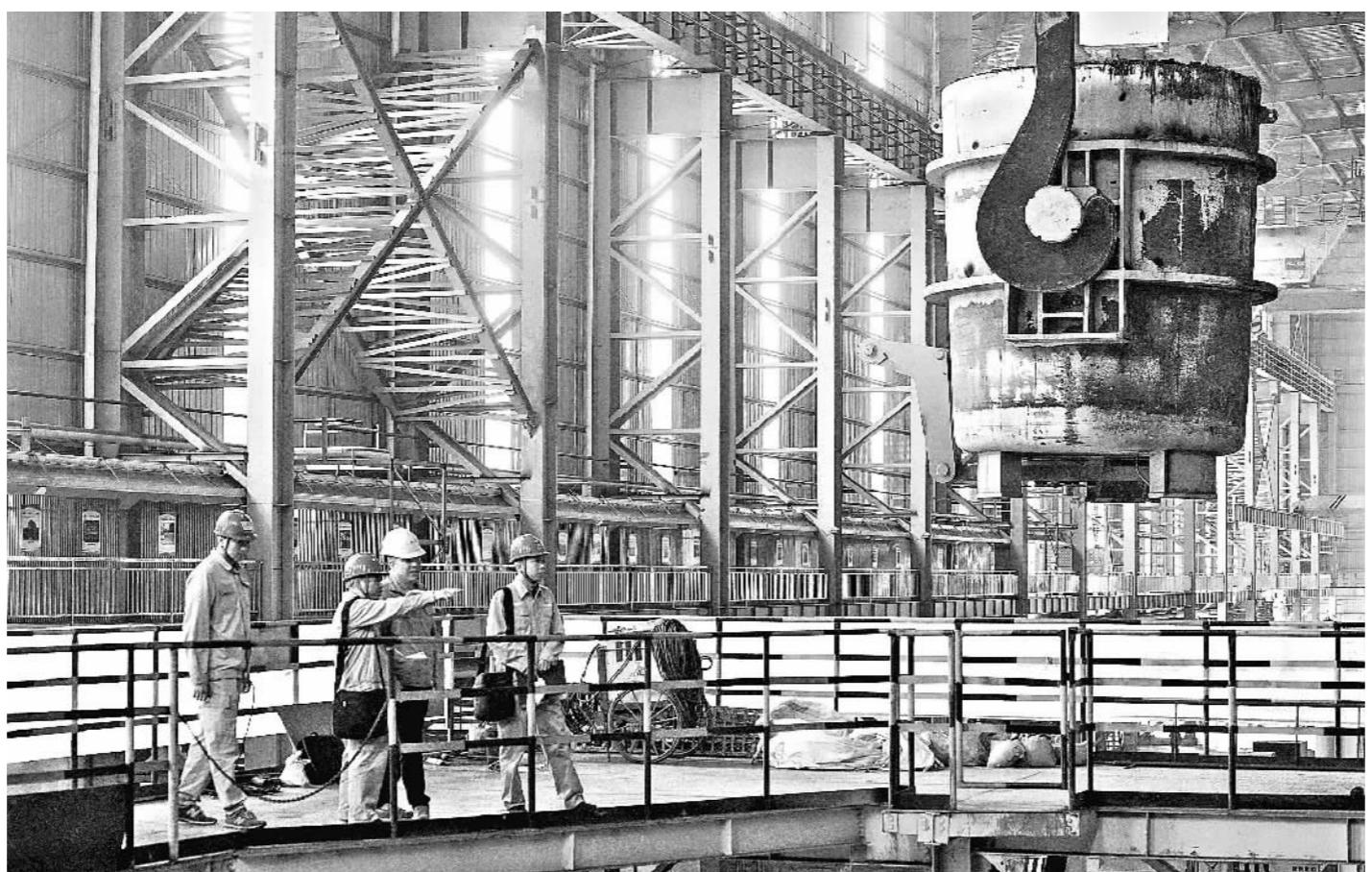
## 山西电力首次启动可控负荷参与调峰

本报讯（记者刘建林 通讯员李彦斌）记者从国网山西省电力公司获悉，该公司日前首次组织辅助服务聚合商参与电力调峰市场，在山西电力交易中心注册的4家辅助服务聚合商，70余家聚合用户，将陆续参与电力调峰响应，且可控负荷调用次序优先于省调火电机组负荷。此举意味着新能源电力消纳迎来突破。

据介绍，山西电力公司利用基于源网荷储协同互动智慧共享平台，进一步开发可控负荷参与电力调峰功能，贯通公司内网与互联网公网，为各类可控负荷聚合商提供灵活接入方式，有效提升了山西电力系统的灵活性和新能源消纳能力。在新能源电力大发、电力平衡存在消纳缺口时，在电力调峰市场中，负荷聚合商可组织用户在响应出清时段增用负荷，促进电量消纳。而新能源电力可控负荷调用次序优先于省调火电机组负荷，也有助于唤醒负荷侧沉睡的调节资源。

3月初，山西电网光伏发电今年第二次创历史新高，达到740.9万千瓦，占当时山西省用电负荷的30.4%。“十三五”期间，山西省新能源发电装机容量达到3282.7万千瓦，发电量相当于减少标煤开采和消耗3522万吨，减少二氧化碳排放9509.4万吨，减少二氧化硫排放29.93万吨，减少氮氧化物排放26.06万吨，节省铁路运输成本14675列。

与此同时，省调新能源场站签订并网协议总装机容量、实际并网容量、总发电量持续增长，弃电量和弃电率不断降低，彰显了山西能源革命中的电力担当。



企业机声隆隆  
工人有序施工

近日，在广西壮族自治区梧州市永达钢铁集团公司的炼钢、连铸、轧钢、线材等车间，机器轰鸣，工人紧张有序施工。据了解，该公司主要产品包括建筑用热轧钢筋和再生不锈钢制品，产品广泛应用于建筑、工业用材、汽车配件、卫浴用品等行业。

何华文 摄/人民图片

## 辽宁以政务“减法”换取企业获得感

本报讯（记者刘旭）“去年我们面对疫情影响仍然逆势而上，实现销售收入7亿元，上缴税金4287万元，这与政府部门的精准、周到服务密不可分。”沈阳防锈包装有限公司总经理刘艳霞说。不久前，刘艳霞代表公司参加高新技术企业复评，当地政府组织她学习申报流程和注意事项等，整个办理过程比过去提速了三分之一。这家专业从事金属防锈

设项目审批时限平均压缩50%以上，申报材料平均减少60%；全省发出新设企业“多证合一”营业执照超15万张……

疫情发生后，辽宁省优化营商环境力度不减，各级部门采取精准措施服务企业，打出了纾困解困的“组合拳”。全省推行政务服务“一网通办”，省级40个部门、660项事项进驻省政务服务大厅，651项事项网上办理；推进工程建

策资金的扶持。”辽宁达能电器总裁关慧明说，后来通过“营商下午茶”活动解决了这个问题，研究院拿到了专项的技术帮扶资金。

记者了解到，不断优化的营商环境，让辽宁民营经济量质齐升。截至2020年末，辽宁省民营市场主体达到386.5万户，同比增长8.1%，其中民营高新技术企业6450户，同比增长33%。

## 云南鲜花价格一路攀升

本报讯（记者黄榆）春天来临，选购鲜花产品的消费者越来越多。在云南，交易市场的鲜花价格持续走高。

“部分鲜花品种价格创新高。”云南斗南花卉产业集团公共关系总监董瑞介绍，包括玫瑰、康乃馨在内的鲜花价格呈现出普涨的局面，其中康乃馨价格涨幅较为明显。以往每枝康乃馨的价格在0.8元至1元，近期康乃馨的价格最高涨至每枝3.9元。同时，斗南花卉近期每天的交易量在2000万枝，较平日上涨了500万枝以上。

“各种节假日对鲜花的需求增加，导致价格上涨。每次放假前，花店都需要提前备货，一般在节前15天。”董瑞说，为了给消费者提供最新鲜的鲜花，很多花商会在节假日前拿货，但是由于需求量较大，产量不能及时恢复，导致花卉短缺，从而价格上涨。

3月12日，在昆明斗南花卉市场玫瑰交易区销售商邓冬菊一面同记者聊天，一面手脚麻利地把批发来的一捆捆玫瑰拆开，用剪刀将参差不齐的枝条剪掉，20枝扎成一把装进纸袋。她早上11点来到市场，16点以后，50捆玫瑰全

部卖完。

“从三八节过后一直在涨，原来20枝玫瑰才卖20多元，现在20枝要卖到七八十元一把。”邓冬菊说，“最贵的还是玫瑰，洋桔梗总体来说也不便宜，一小把10多元，只有两枝。”

记者走访了解，一些销售商过完年后就开始备货，不过由于价格一路上扬，销售商表示，今年备货并不多，原因是价钱太高了。

昆明国际花卉拍卖交易中心会员中心总经理邓玉娟表示，2020年，作为全国的花

卉主产区，因为疫情，云南的花农经历了千万元玫瑰烂在田中的“惨淡”情形，许多农户开始减少玫瑰种植量。

“去年起伏不定的行情打乱了很多种植者的节日上花时间。”邓玉娟说，云南中等规模的花卉基地较多，经营者更倾向于周年均衡供货，不少玫瑰已在2月中旬清盆，即把玫瑰枝条齐根剪掉，重新发芽，统一鲜花生长时间。情人节、三八节期间，地里的花之前卖得差不多了，造成了供货空档期，导致市场价格猛涨。