



编者按

从烟台苹果到莱阳梨,从福山大樱桃到蓬莱葡萄,从胶东大花生到莱州生姜,从裙带菜到“虾兵蟹将”,从莱州梭子蟹到胶东刺参……烟台独有的地理环境,造就着一个个响当当的土特产品品牌。精明的商人并不满足于大自然的“恩赐”,他们下大力气挖掘这些土特产的价值,掘开了一条条的深加工生财之路。本报《商界周刊》今日继续推出第三篇系列报道,为您解读烟台土特产的掘金密码。

苹果渣里炼出“软黄金”

凭借创新和胆识,山东安德利集团将烟台苹果的潜在价值“吃干榨尽”

□本报记者 秦雪丽
qlwbqxj@vip.163.com

一道反倾销的生死坎 成公司起飞的新跑道

“相对国外,国内浓缩果汁行业起步较晚。”烟台安德利果胶股份有限公司总裁张安明介绍,公司成立之初,在当时的国内鲜有市场,只能做外贸出口。企业的发展都会充满荆棘和坎坷。公司成立之初,为了快速打开市场,安德利公司几乎不放过任何一次展会,并通过参展企业目录,逐个向对方邮寄产品及材料。

1996—1998年间,我国浓缩果汁产量和出口量急剧增加。仿佛一夜之间,国内出现众多从事浓缩果汁出口的企业,对美国苹果种植业和浓缩果汁加工业造成很大冲击。在美国苹果协会的压力下,美国浓缩苹果汁加工业对包括中国在内的几个国家的浓缩苹果汁提出反倾销诉讼。

反倾销,对于不少出口企业来说,是一次生死的考验:不予应诉或应诉不当,对方的大

门便会无情地关上,过去在开发这个市场中的所有投入便付诸东流。“面对考验,安德利选择了积极应诉,下定决心把这场反倾销官司打下去。”张安明介绍,正是安德利集团董事长王安的这股执着劲及对国际市场的了解,才有了后来的胜诉以及唯一零税率待遇,使安德利果汁这个年轻的烟台企业在全国乃至全球名噪一时。

经过几个月的艰苦奋战,美国商务部公布了初裁结果:在中国11家应诉企业中,安德利公司取得了独一无二的零税率。“这对公司而言,是一个里程碑的发展。”张安明称,安德利的胜利,让全球惊叹的同时,也引来众多订单,可口可乐、雀巢、卡夫等知名企业纷纷主动下单,安德利果汁公司最终成为中国和世界浓缩果汁行业最大的生产与销售企业之一。



安德利果胶的检测室。 记者 秦雪丽 摄

苹果渣曾是“烫手山芋” “磨剑”2年研制出果胶

经过蓬勃发展,2003年4月,安德利果汁公司在香港成功上市,成为中国浓缩果汁行业首家上市公司。尽管浓缩果汁出口生意做得风生水起,安德利集团却并不安于现状,如何拓展果汁行业的产业链,成为安德利集团关注的焦点。

张安明称,过去,对于苹果汁加工企业而言,苹果渣的处理是块“烫手山芋”。“加工好苹果汁,剩下的苹果渣大都被扔掉。”张安明说,苹果渣里含有糖分,发酵后就会有一股很难闻的气味,既浪费了资源又污染了空气。“过去,在牟平满大街都是这股气味。”

民间有句俗话:苹果的营养都在表皮上。张安明介绍,苹果皮中含有丰富的植物胶原蛋白,俗称“软黄金”,对人体健康非常有益。但苹果皮中同时含有纤维、淀粉、糖分、果胶等多种物质,如何萃取其中的果胶,将苹果渣变废为宝,成为安德利追逐和攻克的一方向。

“之前,国内也有几家企业

推出果胶制品,但都是作坊式生产,技术不高且没形成规模。”张安明说,当时全球也有五家知名度高,规模大的果胶生产企业。安德利集团本想采取合资生产的模式,但最终因对方的苛刻要求告终。

“但看中了市场,就是想做。”张安明说,安德利集团董事长王安先生经过反复考察后,做了一个大胆的决定,于2004年,投入大量资金,与几位国外专家签署合作协议,开设实验室,成立中试车间,研制生产果胶。“对一个上市公司而言,投入大量资金与几位专家个人合作,无疑增添了很多风险。”但风险往往伴随着成功与收益。

“功夫不负有心人”。经过两年的研制,2006年年底,安德利生产出第一批苹果果胶,从苹果渣中寻得“软黄金”。目前,安德利公司成为世界果胶制造商协会(IPPA)6大成员单位之一,是亚太地区唯一一家成员单位,所供应的果胶占全球市场的10%左右。



安德利推出了10多款果胶健康营养系列保健品。记者 秦雪丽 摄

“1996年成立,作为全国浓缩果汁三大企业之一、全球浓缩果汁重要供应商,16年来,山东安德利集团公司低调而稳步地前行。依靠烟台乃至国内丰富的水果资源,走出了一条特色的经营之路。通过深加工,最大限度地追求烟台苹果的附加值。”

公司简介

山东安德利集团公司是“中国名牌产品”、“农业产业化行业十强龙头企业”、“山东省食品工业突出贡献企业”。

自1996年创建以来,短短十几年时间,山东安德利集团由一家只有一条果汁生产线的小公司发展壮大为集安德利果汁、安德利果胶、安德利房产、安德利化通热电等8家下属企业为一体的综合性民营集团公司。2003年4月,公司在香港上市,是中国浓缩果汁行业首家上市公司。

2006年10月,投资5000万美元的安德利果胶项目一期工程的首条生产线正式投产,结束了中国不能生产果胶的历史。2007年6月,安德利果胶成功加入国际果胶制造商联合会(IPPA),成为目前亚洲地区唯一的IPPA成员。

打造果胶健康品平台 抢占国内高端市场

每到冬天,烟台人有熬制猪皮冻的习惯,用来滋补。而在欧洲很早以前,人们就将水果熬制成果酱食用,尽管风土习惯造就饮食上的差别,但人们都在追求同一种物质—胶原。

相较于动物胶原蛋白,果胶是一种植物性胶原物质,更为天然安全。“植物性胶原是一种水溶性膳食纤维,持水性强,通便效果,吸油性好,有利于减肥保健,降低胆固醇,平衡血糖。”张安明介绍,果胶还具有很强的排重金属的作用,“去年日本大地震时,日本还专门从公司购买了一批果胶,发给儿童食用。”

大力发展果胶的同时,到哪寻找原料成为安德利公司考虑的又一问题。苹果渣和柠檬果皮是制作果胶的两大原料,在苹果密集种植区,安德利基本都建设了工厂,增设果汁生产线。另外,在四川开设

了柠檬深加工企业,并买断了国内一些大型橙汁厂的橙皮,对此进行深加工。

“不能一直靠出口原料生存,在市场上有自己的终端产品才能走得更远。”近年来,安德利在向全球提供浓缩果汁、果胶原料的同时,也悄悄地发生变化,深层挖掘果胶本身的价值,由原材料制造商向终端产品生产商转型。

随着人民币持续升值,苹果等原材料价格的上涨,安德利也感受到经营的压力。在果胶的应用上,安德利相继推出了大果粒和果胶营养健康品,并由此发展国内市场。大果粒主要应用于酸奶、冰激凌中,而果胶营养健康品则是安德利推出的终端产品。

目前,安德利集团推出了果胶健康营养平台,有10多款果胶系列营养保健品,走进高端消费场所,抢占国内高端市场。

从果树栽培到供热发电 将苹果经济“吃干榨尽”

与大多数公司长方形桌子不同,安德利公司的会议室使用的是圆桌,在会议室的显眼位置处挂着一幅名为“承诺”的图画,图画有员工的名字及手印组成。细枝末节处彰显着一个公司的文化。张安明介绍,公司的果胶团队实行的是“中西合璧”的搭配模式,将西方人的创新、专业与中国人的吃苦耐劳、效率强的优点相结合。

一个苹果中的价值到底有多大?安德利公司通过自身行动给我们书写了答案。实现了苹果栽培—果汁加工—果渣提胶—果渣生物燃料—供热发电的循环经济产业链。

“加工完果汁后,剩余的果渣成为果胶的原料”张安明笑

着介绍,通过一系列复杂的程序,果渣中的果胶被萃取出来,其中的酒精等物质也被从中国回收利用。

经过处理后的果渣也并非一堆废物,凭借专业的技术,安德利将果渣的价值也“吃干榨尽”。“此时的果渣,其内部物质主要为粗纤维,经过脱水处理,将有多种用途。比如,经过发酵成为化肥,转化成生物燃料,用来供热发电。”

为了提高产能,确保苹果原料的安全性,安德利公司在烟台、陕西、徐州等地专门开设了40万亩高酸苹果示范基地,并给果农提供化肥、农药方面的指导。另外,在四川也开设了柠檬试验田。