

我眼中的王安

——牟平一家上市公司老总的20年“创富经”

行走
烟台

投稿邮箱
xingzouyantai@126.com

焦红军

1996年的早春，在牟平通海路的第一高楼建设银行的附楼旁，一个只有十几人的小公司开张了，在一旁行走的路人也许还没有来得及看清招牌上的名字“安德利”这三个字，便已迈开了他们急匆匆前行的步履。没有鲜花，没有鞭炮，没有祝贺的熙攘的人群……谁也不会想到，二十年后，这个名为安德利的小公司，由原来的只有一条浓缩果汁生产线的小企业一跃发展成为一家拥有员工3000多名，固定资产达50多亿元，集果汁、果胶、房地产、热电联产、度假旅游为一体的综合性民营集团——山东安德利集团有限公司。

20年来，公司共上缴税收13.5亿元，实现出口创汇17亿美元，带动200多万户农民走上了致富道路。集团公司所辖的烟台北方安德利果汁股份公司，年产浓缩果汁20万吨，年加工果品100多万吨，在山东、陕西、江苏、辽宁、四川、山西建有9个浓缩果汁加工厂，成为世界最大的果汁加工生产企业。投资5000万美元的安德利果胶项目于2006年投产，一举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，成为目前亚洲地区唯一的IPPA成员。安德利集团已形成特有的循环经济模式，即利用中国丰富的水果资源加工果汁，再从充沛的皮渣中提取果胶，提取果胶后的废渣，又加工成生物燃料提供给电厂，形成了“苹果基地——果汁加工——饮料生产——皮渣提胶——生物燃料——供热发电”为一体的循环经济产业链……

二十年来，默默操纵安德利这艘企业巨轮前进的掌舵人就是王安。

焦红军，山东省作家协会会员，山东省散文学会理事，牟平作家协会主席。著有散文集《结庐在人境》，历史人物传记《马钰传》，报告文学集《中年的船，没有港湾》等多部，2012年，创立并主编胶东地域性文学期刊《昆嵛》，目前，该刊已登陆全球最大中文杂志在线阅读网站龙源期刊网和中国中文畅销报刊在线阅读平台博看网，受到全国各地及海外文学爱好者的关注和好评。



1998年5月办公楼奠基。

奋起于槽枥之间

二十世纪九十年代的中国，一个老人南巡讲话的余音不仅经久不落，而且还大有划破长空之势。这也激荡着中国北方黄海边一个年轻人的心。这一年，王安刚满三十岁，名不见经传的他还是县水产公司一名从事水产销售的普通员工，有谁知道，在这个岗位上他已经有着十年的工龄了。改革开放的风鼓荡着他那颗不安分的心。古云：骐骥焉能骈死于槽枥之间？英雄岂可丧志于三流之地？王安，这个从牟平东部山村走出的年轻人同样也满怀梦想，多少次，他在静夜徘徊，在月下沉思，在花前长吟：吾非骐骥，但仍愿驰骋于大江南北，纵横天下！自非英雄，但仍思遨游于九天之上，奋发图强！

他从经营小商品贸易开始，走出了人生的第一步，一旦投身经济的蓝海，有如希腊英雄安泰又重回大地母亲的怀抱，一切在他面前都变得豁然开朗。

1995年的冬天，王安在北京开会时一位朋友告诉他一个信息，主打健康概念的苹果果汁饮料在欧美发达国家非常流行，将进入到高消费区，从长远看还是个卖方市场。已经在商海里摸爬滚打几年初涉水性的王安，面对这转瞬即逝的商机，敏锐地感觉到这是一个掘金之地。

他自小就在姜格庄镇一个名叫大嵒东的小山村长大，村子南面的山地上，种植了很多苹果树，这是他儿时的玩耍之处，也

是家里父辈的伤心之地。因为每隔几年，这些长大的苹果树，不是因为揪“资本主义尾巴”惨遭刨掉的厄运，就是因为果子堆积如山卖不出去而成为家里锅底的烧柴。如果能建起一个苹果加工线，村里的苹果不就不愁卖了吗？生活在大嵒东村的父老乡亲不就富裕起来了吗？

看准了就干，这是王安的性格。他拿出积攒了多年的家底，又东拼西凑借了一些钱，短时间就上马建起了一条小型的果汁生产线。当那浓稠的闪着绿宝石颜色的果汁急忙忙地从生产线奔流而来，王安满满地接了一杯，一口仰脖喝下，果汁虽然有点酸，但王安第一次品尝到了人生创业的滋味。

决战美国的反倾销

创业艰难百战多。1997年，成立仅仅一年的安德利果汁参加了广州交易会，然而由于实力确有悬殊，在交易会上没卖出任何产品。失望之余，王安并没有放弃，他带领大家在交易所的门口发传单，坚定执着地用所有的力量来宣传安德利果汁。

功夫不负有心人，终于订单来临了，但是买方要求先发20吨货。大事面前方显英雄本色，千钧一发之际，王总决定发货，即使没有预付款！就像赵总回忆的，就是王总的敢于承担风险的气魄，让安德利果汁找到了发展的诀窍，并且由此一炮而红，产品迅速打进美国市场。这一成功大大刺激了公司的发展欲望，生产规模也随之扩大。

1999年，公司的战略决策层高瞻远瞩，顶着亚洲金融危机的沉重打击，又引进一条每小时加工苹果20吨的果汁生产线，成为当年中国果汁业唯一敢投资扩产的企业。从此，安德利果汁开始进军美国、欧美等西方市场。

跨国发展带来了机遇，但是挑战也会无时无刻存在。正当安德利雄心勃勃扩大生产规模的时候，美国对中国浓缩果汁反倾销案于1999年6月正式立案，拟征的反倾销税高达91.84%。这样的高额税率一旦成立，和国内其他果汁加工企业一样，将使安德利公司陷入绝境。面对生死考验，安德利领军11家果汁企业积极应诉，打起了一场令世界浓缩果汁业密切关注的跨国官司。作为企业的领头人王安相信，做企业就是做人，诚信是做人的本色，也是一个企业的本色。自创业伊始一直都严格按照ISO9000国际质量认证的要求进行生产，收购、成本、价格、核算均遵循国际贸易通行规则，企业经得起任何国际贸易组织的调查，没有任何倾销嫌疑。

2000年4月7日，一个让安德利人难以忘怀的日子。这一天，美国商务部公布仲裁结果：我国10家应诉企业最高税率51.74%，平均税率14.88%，比拟征税率下降了77个百分点，而安德利公司最终获得了全国独一无二的“零税率”。反倾销的胜利，为公司抢占国际市场创造了商机，也成为企业做大做强、规模化发展的重要战略转折点。从2000年起，安德利公司抓住“零税率”这一难得机遇，大力实施“走出去”战略，不断加大加工基地的建设投入，在当年引进两条国际先进的浓缩果汁生产线后，苹果加工能力成功跻身于全国果汁加工行业的前列。“安德利”品牌由此蜚声海外。

从1996年至2015年，二十年的发展之路可以说是充满辛酸与坎坷的。然而，每一次面对企业的生死存亡坎，安德利人都能够将其变为跳板，跨越式地跳跃到另一个新的发展高度。

无疑，在中国浓缩果汁行业，安德利是一个传奇，这也是一个属于王安的传奇。
(下接C11版)