



小红枣大市场^②

“好想你”捧“红”新郑大枣

红枣在早年的孟庄是“救命果”。精通种植的枣农，大多不善于销售。近年来，河南省新郑奥星实业有限公司的“公司+基地+农户”模式很好地破解了这一瓶颈，以“好想你”为代表的新郑红枣深加工企业，不断提高品质，增加新品，逐渐满足更多消费者需求，使枣产品走向了全国，远销新加坡、日本、韩国等国家。目前，红枣产业链在新郑逐渐发展成熟。

晚报记者 王军方 文/图



枣乡风情游

名家指点新品出炉

河南省新郑奥星实业有限公司刚成立不久，研发成功的“好想你”枣片，凭借它独特的包装、新颖的食用方式，以及在品尝时香甜、微酸的耐嚼口味，让人回味无穷。产品刚一推出，就成为女士、老人、儿童的新宠，被誉为“中国口香糖”。

在开发红枣粉期间，奥星公司投入了更多的人力、物力、财力。做红枣粉的首要难关就是解决红枣

的粘黏问题，把红枣烘干粉碎，但由于红枣果胶含量较大，粉碎起来根本就无法成为粉末。奥星公司董事长兼总经理石聚彬请教了一些大学教授，经过公司科研人员多次试验，终于解决了这个技术难题。

2004年，“好想你”红枣粉和“好想你”红枣神茶通过了省科学技术成果鉴定，属国内领先，被河南省人民政府授予河

南省食品工业优秀新产品称号。同年，“好想你”红枣颗粒的生产加工工艺获得发明专利。次年5月，“好想你”红枣粉被评为郑州市科技进步一等奖。

“市场需要引导，只有产品永远给顾客新意，才能让消费者记住。”石聚彬说，为了开发新产品，他先后69次到广州、上海等地访名师求名家。

新郑枣产品不断增多

石聚彬在经营过程中发现，单一的红枣很难满足市场需求，必须拉长产业链，提高红枣的附加值，让红枣变成金疙瘩。于是，他从1993年开始，陆续研发了“鸡心人参枣”、“金丝阿胶枣”、“鲜蜜枣”等产品，填补了国内红枣深加工的空白，迅速打开了市场。1994年，“去核鸡心枣”、“金丝薄荷枣”、“鸡心陈皮枣”陆续面市，部分

产品还远销新加坡、韩国、日本、美国等国家和地区，红枣精深制品首次打入国际市场，供不应求。

由于红枣丰富的营养价值，“好想你”人根据现代人们的健康需要，精心研究开发红枣的药用和食用价值，把当地盛产的红枣相继开发出枣干、枣片、枣醋、枣饮、枣粉、枣茶等12个系列、180个单品，获得国家16项发明专利和

多项科技成果。

为提高生产能力，利用国家发改委工业国债支持，奥星公司又新建了2万平方米红枣制品生产线9条，6000吨综合冷库一个，完全建成后，可消耗红枣1.2万吨，产值达到1.8亿元，出口创汇1000万美元，成为全国红枣行业规模最大、档次最高、品种最多的现代化农产品加工企业。

枣产品店开遍全国

“看到欧美国家爱好喝咖啡，我就想红枣不亚于咖啡，能否把它做成中国的咖啡，让更多的消费者品尝到新郑的枣产品？”这个念头在石聚彬脑海里一闪，眼前又展现一片天地。他经常说，心有多宽，路就有多宽。红枣富含多种人体必需的微量元素，具有调理脾胃、补肾益脑、美容养颜的

功效。而且营养价值为百果之首，享有“百果王”之称。该公司开发的红枣粉，低热低糖，能健脾开胃、美容养颜、增强体质，适合各类人群，是日常保健饮品，去年被省食品工业办评为优秀新产品。

为了让经销商有钱赚，奥星公司在初期降低了创业门槛，大大减少了经销商的风险。2000年，公司开始筹

备好想你枣业连锁店，去年在全国有近1000家连锁店。

光有自己的直营店和加盟店，石聚彬并不满足。2005年5月，他将目光瞄向了沃尔玛等世界级零售巨头。经过精心策划和部署，“好想你”枣产品成功进入沃尔玛、家乐福、世纪联华等商场超市，不但提高了产品品位，还提高了产品销量。

新模式解决卖枣难题

的1.5倍返还收入。2002年挂果，2003年进入盛果期，每斤冬枣卖到20元，当地农民不愿意，吵着要把枣林收回去，公司同意后并免费供应有机肥和技术支持，产品按市场价回收。由于农民自身局限性和管理不善，2004年冬枣产量很少，结果收入很低，后来大家一致要求把枣树收回。公司采取新方法，把枣农变为农业

工人，每月基本工资480-560元，分片包干，100%按照科技园要求种植和管理，如果谁的产量高，加上奖金，每年的收入可达万余元。今年开花期，由于风大，枣花被吹落，科技园就带领大家铺反光膜，提高光照时间，并进行了人工授粉，产量才有了保证。“要不是公司，自己管理又该赔钱了。”枣农庆幸地说。

一人富带动众人富

口贸易为一体的规模化、产业化企业集团，成为国内最大的红枣系列产品生产和出口基地。

目前，通过签订收购合同、技术和资金帮扶，有1000家农户建立了1万亩无公害红枣生产基地，并且每年以100亩的速度递增，公司收购红枣占当地红枣产量的85%。

新郑红枣的种植面积也从原来的几万亩，增加到了20多万亩。当地农民说：“种好十亩田，不如管好一亩（枣）园。要想富，栽枣树。”红枣的扩种使良种枣苗供不应求，催生了一批从事枣苗培育以及红枣深加工的农字企业，使大量农村剩余劳动力找到了就业新门路。

努力打造红枣集散地

“好想你”红枣系列的成功提升了新郑红枣的档次，也使新郑红枣有了更大的名气。许多外地客商纷至沓来，石聚彬看中了其中的商机，河南是中国五大红枣产区交通最便利的地方，新郑可否成为中国红枣集散地？这样好想你红枣产业链上游就会稳固，

企业也会增加收益，同时也能拉动孟庄镇的经济。奥星公司斥资200多万元在孟庄兴建了“红枣商贸城”，带动更多的孟庄人经营红枣，由此催生出生红经济人400多个。全国最大的红枣集散地的形成，为新郑红枣贸易和深加工奠定了基础。

河南协和医院 HENAN CONCORDIA HOSPITAL 热烈庆祝河南协和医院成为北京协和医院、首都医科大学附属第一医院远程会诊中心 中华医学会男科分会、上海华山医院临床科研基地

前列腺大型公益活动

活动时间：2007.11.25-12.31



胡伟中 男科专家、副主任医师
原上海华山医院泌尿科主任，河南协和国际特聘专家、教授、副主任医师从事泌尿外科20余年。擅长前列腺炎、前列腺增生、性功能障碍、男性泌尿系统各种疾病的诊治。尤其在男性泌尿系统感染、前列腺炎等领域的诊疗上，造诣颇深，好评如潮。学术著作：曾多次应邀参加全国省市级学术会议，发表国家级、省部级专业论文20余篇。
出诊时间：周一至周五全天

前列腺疾病	急、慢性前列腺炎，慢性非细菌性前列腺炎，前列腺肥大，前列腺增生等。
泌尿系感染	衣(支)原体感染、输尿管炎、膀胱炎、尿道炎、包皮龟头炎、睾丸炎、附睾炎等。
男性功能障碍	男性不育症、勃起功能障碍、射精障碍、男性更年期综合症。
男科微创手术	双极汽化电切前列腺增生手术、隐睾切除、睾丸扭转复位、精索静脉曲张、阴茎成形等。

前列腺分型诊疗，开创前列腺疾病治疗新格局——五大国际领先技术，只为你的“生命线”

- 光导治疗系统 —— 治疗细菌性/顽固性前列腺炎**
彻底改善炎症组织形态，极大的缓解细菌感染引起的尿频、尿分叉、尿不尽、尿滴白等症。
- 新一代前列腺介入导管术 —— 治疗急/慢性前列腺炎**
在保持正常腺体的基础上，对前列腺病变组织进行液解，彻底消除致病因素，迅速改善急性慢性前列腺炎引起的小便刺痛、性功能障碍等。
- 离子钛前列腺治疗系统 —— 治疗反复性前列腺炎**
直接激发局部免疫功能，促进病变组织的恢复，使尿频、尿急等临床症状快速消失，促进功能恢复，大大降低反复发作的可能。
- CRS超导治疗系统 —— 治疗前列腺癌**
系统采用介入形式，避免手术中的疼痛，促进药物扩散，吸收和代谢，消炎止痛，解除肿大腺体对小神经的压迫，使小腹、肛门、阴囊、睾丸疼痛症状快速消失。
- 前列腺双极汽化电切系统 —— 治疗前列腺增生**
采用最新技术，河南独家授权，此技术最大优点是不开刀，无痛苦，无术后感染，有效避免充血性水肿的发生，是其他身体疾患、年老体弱的老年人人群的首选。

优惠进行中.....

1. 免费男性健康普查
2. 专家咨询费、专家会诊费全免
3. 男性各类检查费全免
4. 提供免费健康咨询、康复指导等服务



- *前列腺液常规
- *衣(支)原体
- *前列腺B超
- *前列腺血清抗体
- *性功能检测
- *尿常规
- *肛门指诊
- *生殖泌尿健康查体

优惠价 **138元**
原价值480元

所有治疗费优惠50% 友情提示：每天限诊20人

健康热线

67363399

地址：郑州市伊河路42号(桐柏路与伊河路交叉口向东50米) 乘车路线：乘201、75路公交车到伊河路桐柏路站下车即到