



河南省新郑奥星实业有限公司董事长访谈

“红枣大王”石聚彬： 感恩做人，专业做事

●一年一度的枣乡风情游和红枣文化节刚刚开幕，在忙什么？

石聚彬：接待加盟的客商和游客，一刻也没有闲着。吃农家饭、住农家院、享农家乐、亲自在枣林里摘枣等活动精彩纷呈，枣乡风情游能让常在城市生活的人过一个休闲的假日。和往年一样，红枣是依然是活动的主角。与往年不同的是，今年的服务更周到，漫步这个休闲佳地，游客可感觉到大自然的无限乐趣。

●今年的枣乡风情游有哪些新的亮点？

石聚彬：往年活动主题以回归田园、亲近自然为主，今年将历史性、文化性、科普性融于一体，并结合奥运年，增加了运动性和趣味性。我们对黄帝贡枣苑重新修整，增加了古典茅草亭子、展板、金枣树等设施，增加了历史性。手拿制作精美、富有深刻寓意的打枣杆，通过打枣——送枣——赠送丝带等仪式，文化味道很浓，还精选公司内部员工组建舞蹈队，节目精彩纷呈，增加了文化性。为增加科普性，我们修建了五谷丰登亭、木本粮囤等设施，农业味很浓。运动性和趣味性，增加沙滩排球、阳关道、独木桥、奥运向前冲等节目，全民可参与。农家乐，以农为主，所有菜肴都与红枣有关，枣树上飞的鸽子，枣树下种的花生、红薯、毛豆，养的柴鸡、柴猪，就连厨师都是在枣树下住着呢。由专职导游进行导游。

●大多农民难以解决农产品销售问题，您是如何走上红枣产业之路的？

石聚彬：“孟庄孟庄，到处沙岗，粮食不够，种枣喝汤。”这句新郑孟庄早年的顺口溜，形象的展现了当时的沙丘荒地情景。

我有一个习惯就是，经常看报纸。1986年，我从报纸上看到消息说，深圳人把红枣当作滋补品煲汤，韩国红枣加工制品也卖得很好。我想，我为什么不能把家乡的红枣运到南方闯闯市场？

想到后我马上付诸行动：第一年没赚到钱，第二年赚了2万多元钱。2万元钱在当时可是天文数字，村民觉得我是能人，就选21岁的我当村长。就在我准备大干时，下一年的销售旺季在深圳时遇上雨天，红枣霉的霉烂的烂，一趟下来竟赔了5万多元。我感觉无颜再见家乡父老，便辞去村长职务到郑州找门路。

那几年，我深入了解红枣行情，后来再次走上红枣深加工道路。1992年，我回家承包了镇上的一家干鲜果加工厂，起名“奥星”，寓意用奥林匹克的拼搏精神开发红枣，打造民营企业之星。

9月6日，第六届枣乡风情游暨好想你红枣文化节盛装开幕。几天来，新郑枣乡游人如织、热闹非凡，人们在这里品鲜枣、尝美食，尽情享受清新自然的田园风光。

近日，我们利用活动间隙，专访了“好想你”事业的设计师、河南省新郑奥星实业有限公司董事长石聚彬先生。



●您在红枣系列产品创新、提高科技含量和附加值方面走了哪些路？

石聚彬：创新是企业生存的法宝，为开发新产品，我上百次到广州、上海等地访名师、求名家。

我发现南方人不喜欢吃带核的枣，回来后我立即组织人员开发生产“无核鸡心枣”，这种枣当年就成为走俏的出口商品，远销韩国、日本、美国及中国香港等国家和地区。

1993年，公司研制开发的“鸡心人参枣”属国内首创，填补了我国红枣深加工的一项空白。根据市场需求，我们还开发了“红枣醋饮”、“红枣神茶”、“红枣粉”、“健康红”、“枣博士”、“枣片”等12个系列近200种单品。

经过严格清洗、灭菌、沸腾、干燥制成的红枣粉，既完整地保留了红枣的原有风味和营养成分，又便于消化吸收，被人们誉为“中国人的咖啡”；口香糖式包装的枣片，酸甜耐嚼，营养丰富，深受各阶层人士的喜爱。

2006年，我们花巨资兴建了全国唯一一家中华枣文化博览中心和全国唯一一座省级红枣工程技术研究中心。

2007年，公司发明了“鲜枣制干”技术，红枣不再因阴雨灾害天气受损。同时，红枣进入大棚的技术也在奥星公司试验成功，实现了规模化推广，这极大地提高了红枣的品质。

●好想你枣制品与一般的枣制品相比，市场竞争优势在哪里？

石聚彬：我们的产品能保证无污染、干净、没有坏枣、口味纯正，有信心让消费者“货比三家”以后再买。

我们的枣融合了38项专利技术，引入了医药行业GMP设计规范和操作规范，在包装车间采取万级净化标准，确保了加工过程的安全、营养。除此之外，再加上基地标准化管理、原料采购检测、冷藏保鲜储藏、GMP式研发加工、专用车物流服务和专卖自营销售，形成了完整的安全可控链，使产品处处受控、质量处处跟踪。

虽然我们很多产品在市场上都是独一无二的，但我们依然一直追求新求变，准备开发更多受消费者欢迎的产品。

●您一直强调用感恩的心做人、做事，回报乡

亲、回报社会，让中国每个家庭都吃上红枣，这一为人处世的目标甚至已融入了好想你企业文化。您是如何回报乡亲和社会的？

石聚彬：我是农民的儿子，我能有今天，离不开家乡父老乡亲的支持。赠人玫瑰，手留余香。生意做好了，有一定的支配能力，把一部分钱拿出来回报社会、援助困难的人，这是一个企业家应尽的责任。

我做事不愿宣扬，但一些媒体还是进行了报道。我经常去敬老院慰问孤寡老人，帮助特困家庭，捐资百万改善困难老乡的生活，为困难家庭考上大学的学生提供学费，对于各类社会活动更是积极参加。今年南方雪灾和四川汶川大地震时，我们公司更是积极捐款60万元。

不过，我更愿意谈两个基金会。前两年，我分别捐资40万元发起成立了困难基金救助会和人才教育基金会，基金会更能保证困难者和后代得到持续资助。欢迎有志之士加入这一行列，相信善人会有善报。

●奥星公司给当地农民带来了哪些实惠？

石聚彬：公司投资建立的红枣科技示范园有500亩，是无公害原料生产基地，有2万株40多个优良品种，培育枣苗达6万多株。这些枣树成形后，公司返包给农民，并且保底收购，这让承包的农民实现增收600多万元。这些年，公司的成功运作，好想你枣业的发展，使新郑大枣的档次也得到了提升，红枣的收购价一直在涨。他们根本不愁卖，这些红枣还不够我们公司消耗，而且我们还免费对枣农进行枣树管理技术培训。

●枣乡风情游和红枣文化节已成功举办了6届，融入了旅游、教育、健康等诸多理念，越来越多的人了解了它，您如何看待以后的走向？

石聚彬：这是让更多人了解红枣、普及健康理念的绝佳平台。我相信会有越来越多的人爱上返璞归真，爱上红枣，因此，枣乡风情游和红枣文化节会一直办下去，让举办地成为郑州及周边城市居民的后花园，每年9月、10月都过来尽情玩耍。

这儿是他们的家，是他们的世外桃源，是他们尽情释放的童年时代梦想的地方。