



枣红传天下 情真好像你

# 石聚彬：枣乡领跑“甜蜜的事业”

逢年过节，漫步街头都可看到市民手提“好像你”的场面。“好像你”枣产品问世以来，短短几年，以其独创的营销模式，生产规模迅速扩大，原料基地遍布河北、山东、新疆、陕西等地，带动了河南甚至全国枣农致富，创造了奇迹。

晚报记者 王军方 文/图



质检人员在检测产品质量

## 枣乡风情游迎来各地宾朋

前日上午，好像你枣业股份有限公司门口，各地游客人山人海。

郑州的王女士带着孙子来到好像你工业园的中华枣文化博览中心，她说：“生活在城市里的孩子，很少有人知道红枣、花生是怎么来的。我今天带孙子来就是想让孩子长见识。孩子在这里很开心，学到了很多红枣方面的知识，他说，回去后要写一篇游记交给我看。”

好像你科技示范园是游客的乐园，在这里，游客不但可品尝农产品，还可尽兴游玩。一颗颗红枣好像“红玛瑙”，为摘到高处的大枣，有的搭人梯，有的爬树。孩子们在枣树下拔花生、玩沙土、做游戏，玩得不亦乐乎。

示范园内的“百果园”，聚集了辣椒枣、轱

辘枣、磨盘枣等世界各地的奇特红枣品种，游客参观过后直呼大开眼界。

中午，在示范园准备的有地道的农家饭，柴鸡、红薯叶、煮毛豆、煮花生、红薯梗、马齿苋等农家特色饭菜，让游客们大饱口福。

“在这里，鸡子是农民养的，菜是农民种的，是地道的农家饭，吃起来味道很好，特别是农家环境，是城里体验不到的。”郑州一旅行社的工作人员说，他们每周六、周日都到这里发团。

“这几天，枣已经红了，吸引了郑州乃至周边开封、许昌等地的游客前来游玩。”好像你公司负责旅游接待的工作人员说。

枣乡文化节开幕的同时，周边枣农的生意也红火起来。



石聚彬在新疆红枣基地考察

## 历经磨难，“好像你”终于赢得市场

“孟庄孟庄，到处沙岗，粮食不够，煮枣喝汤。”这是当时在枣乡新郑流传着的一首顺口溜，它真实地道出了当时孟庄人的生存状态。在遍地沙石，不长粮食只长枣树的条件下，唯有那旺盛的枣林不受贫瘠土地的约束，年年为乡亲们送上甜蜜的果实，成为家乡人的“救命果”。

上世纪80年代，一则“富裕起来的深圳人喜欢用红枣煲汤调养身体”的新闻，让新郑能人石聚彬兴奋不已。家乡不就是红枣的故乡吗？

当年秋天，枣乡一片红火，鲜艳欲滴的红枣挂满枝头，硕果累累，枣香四溢，一派丰收的大好景象。石聚彬信心十足地走向了卖枣的道路。然而，实际情况与自己的设想有距离，此次并没有赚多少钱。

第二年，石聚彬了解市场行情后，再次出

击，终于赚取了真正意义上的第一桶金——2万元，成为当地有名的“万元户”。

1988年，新郑再次迎来了红枣丰收年，乡亲们把收获的红枣交到石聚彬手上，相信他能让红枣在遥远的南方找到市场。春节前夕，石聚彬带着乡亲们的血汗和希望——20多吨大枣，踏上南下的征程。没想到，商家们已纷纷抢占了商机，红枣市场已经饱和，到处是积压的红枣。加上阴雨绵绵，红枣渐渐发霉烂掉，石聚彬眼睁睁地看着乡亲们的汗水和自己的心血付诸东流，不由心痛万分，这一趟让他赔了5万多元。

但是，石聚彬并没有被击倒，而是开始着手研究枣的历史、种植、保鲜、营养、深加工、包装、储藏运输等方面的知识。

为给家乡的红枣寻找一条可行的发展道路，石聚彬对贩卖红枣产生的巨大损失，作

了深刻的反思，总结了大量宝贵的经验。石聚彬还多次到深圳、广州等南方市场调查行情，找农科院的专家教授请教相关问题。

通过大量调查研究，石聚彬认为，要想使家乡富起来，必须走科技开发之路，搞红枣深加工，才会有广阔的市场前景。

他与孟庄镇一领导人商量，将一果品加工厂的一个车间承包下来。自主经营、自负盈亏的模式，让石聚彬感觉到了不小的压力，但石聚彬凭自己的经验还是看到了希望。

1993年1月，石聚彬成立了新郑奥星食品厂。1997年兼并孟庄镇型砂厂成立河南省新郑奥星实业有限公司（今年改制为“好像你枣业股份有限公司”）。该公司生产的“好像你”系列产品也走向了全国市场，新郑红枣在全国名声大振。

## “好像你”依靠技术成为枣业龙头

石聚彬认为，一个企业要发展，必须走自主创新、开发新品、追求持续进步的路子。好像你公司从摸着石头过河，到聘请专家顾问，并与专业机构联合建立了专业产学研基地，目前，公司已建立由专家、工程师等组成的研发队伍，并且建立了河南省红枣工程技术研究中心。

截至目前，好像你公司已成功开发专利产品168件，公司的产品通过河南省科技成果鉴定8个，获得河南省科技进步奖2个、郑州市科技进步奖4个、新郑市科技进步奖8个，形成了以新郑枣片、红枣干、枣博士、健康红等十大系列200个单品产品架构。

用品质支撑品牌，用品牌打造市场，用市场赢得利润，用利润反哺枣农，这是石聚彬一直坚持的主导方针，十余年来他一直坚持并完善着。

“好像你”专卖店遍及全国，就在这些店面为当地市民提供健康枣产品时，巨大的原枣收购让全国枣农不再为卖枣而发愁。作为特产行业的领跑者，“好像你”已成为河南人的骄傲，“好像你”已成为河南人礼尚往来、会务宴请的首选礼品。

技术创新使好像你公司生产规模迅速扩大。好像你从承包乡办企业一个车间、年加工红枣5吨、加工单一产品蜜枣的小企业，逐

渐发展成收购红枣3万吨的国家级农业产业化重点龙头企业，原料收购范围覆盖河北、山东、新疆、陕西等5个地方，年纳税1600万元。“正是好像你持续的飞速发展，才解决了枣农卖枣难的问题，使得红枣价格大大提高，确保了农民既丰产又丰收。”业内人士说。

“安全、卫生、营养”的生产理念和健康安全的产品，这是好像你公司对社会最好的感恩方式。8个现代化车间、16条现代化流水线、清一色不锈钢仪器设备、GMP式万级净化车间，还有低温万吨冷库、专用物流车、河南省唯一一个红枣技术中心、源头检测、出厂检验等层层把关，确保“好像你”产品品质。

## 4000名枣农受益“好像你”

从简单的产品加工，逐渐延伸到种植、冷库保鲜等综合性企业，从最初的简单销售，后延伸到物流、专卖等领域，随着产业链条不断拉长，“好像你”在行业中的主导地位日益凸现。

“好像你”形成了安农、带农、活农、支农、富农和服务农民的路子。“安农”，在公司生产、销售、运输等领域安排农民用工4000人。“带农”，依托公司为支撑成立了5个红枣专业合作社、1个红枣经纪人协会、1个枣乡青年中心，发展红枣专业合作经纪人达到360人，青年创业个体老板1200人，合作社成员3000人。“活农”，通过经纪人协会、青年中心等平台，使部分有头脑、有激情的年轻人，自开门店、传播技术、贸易等创业形式，开拓了新的就业模式，增加了收入，在“好像你”1000家专卖店中当地农民设立店面达到500家，经纪人年交易额平均在10吨左右，最高年收入可达到80万元。“支农”，通过无偿技术辅导、暂借资金、无偿培训等模式大力支持农民提高技术。“富农”，市场活了，原料缺了，价格也就跟着涨了，由此也产生了诸多万元户、几十万元户和百万元户，使枣农大大增收。兴一个产业，富一方百姓，“好像你”成了一个大品牌。

好像你公司所处的高庄村常住人口700人，在公司上班人员达到300人之多，再加上外出上班的人员，整个村庄成为一个空心村，大量土地不能发挥应有的作用。公司领导审时度势，提出“产业富民、企业带村”的大胆设想。首先，公司将全村土地全部流转，建立富有特色的万国现代园，以旅游、观光为主体旅游创收，并再次分流农民为他们提供创收门路。其次，用租金为全村旧房改造，建设新农村，改善全村居住条件。再其次，免费建设文化大剧院、福利院、幼儿园改善农民文化生活。最后，对14岁以下、65岁以上人员按月发放工资，确保老有所养、幼有所教，以居住、文化、增收带动农民致富，践行三农。

## 好像你股份制改造 拥有更大发展空间

好像你公司在不断扩大建设规模的同时，更加注重产品生产质量管理，好像你公司从2008年6月提出HACCP认证到2009年6月顺利拿到由华夏认证中心颁发的证书仅用了1年时间。HACCP是“危害分析和关键控制点”的英文缩写，即对食品生产过程中所有潜在生物、物理的、化学的危害环节进行分析，并制定预防对策，是国际上公认的控制食品安全的有效手段。HACCP认证体系的获权将进一步提高产品质量安全，增强企业信誉度和市场竞争力，为企业进一步打开国际国内市场“敲门砖”。

好像你公司自从2007年在全国首次提出“木本粮”这一新的概念，具有很好市场潜力的木本粮已经逐渐走入人们的生活，以红枣、板栗、核桃为代表的木本粮含有更多的矿物质元素和微量元素，可以很好地解决人们的营养问题，因此公司推出以“幸福情”、“好7”为代表的木本粮来满足不断增长的市场需求，通过木本粮改善人们的膳食结构。好像你枣业是中国红枣行业第一个通过科学的研究分析，提出“发展木本粮食 红枣健康全人类”的企业，在中国红枣行业率先提出了“良心工程、道德产业、倡导膳食、健康理念”的理念，引领国内红枣行业向健康合理的发展方向。

好像你公司现已和郑州百瑞创新资本投资管理公司、深圳创新投资集团公司、北京秉原投资有限公司建立合作关系，这些创投资金将作为企业发展的长期资金，将会有源源不断的资金流为企业今后的发展输送充足的血液。同时这些资金改善公司股本结构，增强了公司投资信誉度，也提高了公司影响力。目前这些资金主要用于公司的长期投资，完善公司本部扩建工作和新疆若羌建设分厂。今年9月6日，工商部门向石聚彬颁发了“好像你枣业股份有限公司”营业执照。