

石聚彬: “中国红,就是枣红!”



本期人物

石聚彬

好想你枣业股份有限公司董事长

沿机场高速行驶,枣树,就在视野内铺陈开来。细密的枣花正开满枝头,孕育着新一季的红枣。从新郑市博物馆里保存的那枚7800年前的碳化枣核开始,它们经过了漫长岁月的磨砺,终于在2011年5月20日这一天,裂变成为一个大事件。这一天上午9点30分,一身红装的石聚彬敲响了深圳证券交易所的开市钟声。他说:中国红,就是枣红!这是一个红色的王国,从那个饱含着情感的名字“好想你”开始,专卖店已覆盖全国近300个城市,超过1000万人从事其中。截至6月1日下午3点,“好想你”被一张2323手的大单封在61.51元的涨停位置,对应市值超过45亿元。

此时的石聚彬,与以往看起来似乎并没有什么不同。他仍然住在办公室后面的小屋里,早上7点20分准时下楼和员工们一起做早操,没有应酬就在企业里和员工们一起吃食堂。就连刚从英国留学回来的女儿的出现,也没有让他兴奋起来。

这个跟红枣打了20多年交道而终于缔造了红枣王国的人,这个因故推迟了一天采访而就在这一天里个人资产又增加了1.68亿元的人,这一刻,他在想什么呢?

晚报记者 张新彬 王军芳 见习记者 徐国徽/文 马健/图

“把握我们能够把握的机会”



郑州晚报:您是我们《中原访谈录》的第二位嘉宾,感谢您接受我们的采访。

石聚彬:应该感谢你们才是,我记得你们上一期采访的是宋丰强(河南绿色中原现代农业集团董事长)。他置身绿色产业,关注农民,着眼绿色科技农业,是个很实干的人!

郑州晚报:我们出来的时候“好想你”涨了5个多点。石聚彬:已经涨停了。

郑州晚报:您看起来似乎并不兴奋?

石聚彬:股价涨了,当然这是社会和广大股民对我们的一种认可和信任,我们心里也是有一种自豪感,但十天涨了十几块,是不是涨得有点快了?内心是有些忐忑。

郑州晚报:是不是上市后有点身不由己的感觉?

石聚彬:嗯,那是肯定的。不过人在江湖,本来就是身不由己的,对不对?(笑声)现在我们上市了,企业成了公众企业,人也成了公众人物,肩上的责任和以前大不一样了。我们不仅要对企业自身、员工、经销商和消费者负责,还要对我们的股民负责。因此这个角色就要转换,我们更要真诚做人,踏实做事,因为我们代表着一个形象,这不仅是企业的形象,也是河南上市公司的形象。

在你们来采访之前,我还跟董事会秘书吩咐,股民打电话咨询的时候,也不能光说我们好的方面,存在的问题也要讲,要让股民自己听,自己看,自己想,自己判断。

郑州晚报:看起来你很想把这个转变告诉你的员工。

石聚彬:是的,以前我们面对的就是消费者,现在不一样了,我们还要面对广大的股民和股东。比如,我们的股民在社会上处于什么层次?他们的知识面是什么样的?他们都有什么样的圈子?他们会影响身边的多少人?还有,公司运营中股东最关心的是什么,像投资回报率会是多少,是否再追加投资,投资的风险控制怎样等等,面对这些问题我们都要转变观念。

郑州晚报:你看到了新的机会?

石聚彬:机会肯定是更大了,因为我们的舞台更大了。现在我们是在舞台上表演,看到的要么是掌声,要么是口水啊!

郑州晚报:压力更大了?

石聚彬:当然会有压力,不过这更是一种责任。不是说你上市就万事大吉,可以拿着资本市场的钱享受了。我们募集到的资金,不仅是股民的钱,更是股民对你的一种信任,对不对?

所以这时候尤其不能飘飘然。上市后,企业突破了资金的瓶颈,但也不能觉得有了钱就什么都能做,什么都要发展,要老老实实地把握我们自己能够把握的机会,理清现在发展的重点是什么,怎样发展才是合理可持续的高回报的发展。

“人最难解决的问题就是目标不明确”

郑州晚报:您和红枣打了这么多年交道,中间也经历了曲折和失败,什么让你坚持了下来?

石聚彬:这个人啊,最难解决的问题就是目标不明确,思路不清晰,不能坚持,中途妥协。

郑州晚报:找到目标并不是一件容易的事。

石聚彬:很多人都会这山看着那山高,又想干这又想干那,这也干着不中,那也干着不成,最终碌碌不成一事。

郑州晚报:您是什么时候意识到,非要干成这个事儿?

石聚彬:跟你说实话,14岁的时候我就下了这个决心。那年我妈生了一场病,乡亲们这家凑一块钱,那家凑两块,有的拿来十个八个鸡蛋,堆到一块儿卖的52块6毛钱……

我生在枣乡,长在枣乡,看到的都是我的这些父老乡亲那么勤劳那么辛苦,种出来的枣又大又甜,日子却是过得紧巴巴……后来我高考落榜,我就决心要在这块土地上把家乡的红枣弄出点名堂来。

郑州晚报:您20岁就当村长?

石聚彬:1984年,20多岁吧。之前我当过生产队长,当过民兵连长,还当过民兵教练。那个时候的民兵教练都可以扛枪的,而且都是荷枪实弹啊!

郑州晚报:那时候还练了倒骑自行车?

石聚彬:不光是倒着骑车啊,我还会正骑着车站到自行车上。我这人好动不好静。我骑车的时候,跳下来让它自己往前跑,拾个东西再撵上自行车,再骑上去,人嘛,不能总循规蹈矩,要知道不拘一格,不按常理出牌,这样也是一种创新嘛!

郑州晚报:很快就经历了第一次失败?

石聚彬:是啊。1987年,拉着一卡车红枣去深圳卖,没想到南方8、9月份雨水多,几吨红枣严重受潮,还没摆上摊位就全部烂掉了。回来的时候都不敢进村,觉得很愧对乡亲们,等到天黑之后才偷偷回到家,回到家里我和妻子喝了一瓶酒,狠狠抱头痛哭了一场。

郑州晚报:之后“因罪辞官”,消失了5年,那5年你在干什么?

石聚彬:我去郑州接下了一家印刷厂,当时是为了还债。5年里我还清了所欠的债务,并积累了一些资金,同时我也积累了经营管理的经验。

郑州晚报:为什么又回来了?

石聚彬:我离不开我的家乡,我就是个农民的儿子。当我还清债务后,肯定要继续做与枣有关的事。1992年,我去深圳看红枣市场,遇到了我们乡镇党委书记,这个书记当时邀请我回到家乡办企业,给了我很大支持,回来后他就把乡镇企业的一个食品加工厂给了我,让我搞加工。我记得1992年6月20日正式签订的合同,8月20日,我就开始投产了。

郑州晚报:再往后企业就进入了快速发展的时期,这中间有一些关键环节,比如推出小包装、无核枣、人参枣、口香糖……你如何看待这些创新?

石聚彬:创新是一个企业的灵魂,一直以来我们都坚持赢家就是变者,变者就是胜者的创新理念。多年以来,我们都在坚持着各个环节的创新,这也是我们得以发展的关键所在。

郑州晚报:“好想你”这个名字又一次为企业插上了腾飞的翅膀,怎么想到这个名字的?

石聚彬:1998年的时候,我一直想重新在红枣行业打造这个品牌战略,要起一个新名字。以前那个奥星呢,也很好,但是不太好记。后来我想到食品行业的一些品牌,可口可乐,百事可乐,哇哈哈,一听就觉得……是吧?

有一种情感在里面,你一听,马上就觉得与我们的生活息息相关,好记,好传播,我们民营企业没有那么多钱做广告啊!

所以我想干脆就说,我们能不能叫好想你。但是当得起这个名字的时候,很多专家、教授都不赞成。

郑州晚报:但这个名字成功了。

石聚彬:那是现在,成了品牌了,你看着它感觉也不一样了。如果企业没做好,那就未必啦。(笑声)

“只要有我的发言权,那就说枣!”

郑州晚报:刚才听员工说你住在办公室?早上和员工一起做早操?吃住都在这儿?

石聚彬:对,这就是我的家。人家都说我有点神经病了,三句话不离本行,不说枣我都不知道说啥。没有发言权我是不说的,只要有我的发言权,那就说枣!

这个红枣啊,和我真是一种情缘。我因红枣而自豪,因红枣而骄傲,因红枣而成名。我如何感恩红枣?如何善待红枣?如何研究红枣?这是我一生的事业。

郑州晚报:做事都要有点这种痴狂吧。

石聚彬:执著(笑声)。土地、枣树、红枣、农民,这都是很朴实的,你好好对她,她就会好好回报你。

郑州晚报:那您对红枣称得上是一种爱了?

石聚彬:是啊,爱,就要爱得深刻!(大笑)

郑州晚报:会不会为名所累?疲于应酬?

石聚彬:做企业当然要面对很多事情,这个关键是心态。譬如政府是企业的助推器,百姓是企业的平坦路,政府需要企业,企业更需要政府;企业也需要老百姓,老百姓也需要企业……你说这中间没有矛盾吗?肯定有!这个不能回避,我们作为企业家,不仅要创造利润,还要理解这个环境。你站在更高的角度去看事情,就会走得更远,离目标更近。

“中国红是什么颜色?那就是枣红!”

郑州晚报:我注意到你很注重随时和员工交流。

石聚彬:我认为这世上啊,不光是坐在课堂里就是学习。知识随处都有,随时都要学,相互交流就是一种相互了解和学习的过程。哪里有老师,哪里就是学校。

郑州晚报:您怎么看待人才?

石聚彬:我觉得所谓人才就是把基础知识学到肚子里,到头脑中产生智慧,智慧到社会中产生生产力,创造经济效益和社会效益,通过这样的过程转变的人,这就叫人才。

人是一定要去做事的。如果大家去指手画脚,都去说三道四,谁去干事业啊,对不对啊?你到底做了什么事,哪些是你做出的创新?哪些业务得到了改进?我希望有一天,我们每一个员工都能拍着胸口说,不是企业给我的钱,不是老板给我的钱,只是企业给我的这个平台,是我自己创造出来的!

郑州晚报:你想对年轻人说点什么?

石聚彬:整个社会都在积极创业,这种机遇千载难逢,找准目标踏踏实实地干,不要急,不要抱怨,很多成功的人都是在一个岗位上干就是十年八年,甚至几十年才终有所成,所以年轻人要选好一条路一直走下去,多付出少抱怨,一定要有持之以恒的精神。

我还写过一首《青年颂》:青年是柴,是火,碰在一起便能熊熊燃烧,光芒万丈;青年是水滴,聚在一起就会波涛汹涌,掀起擎天巨浪……

我也是个文学爱好者啊!(笑)

郑州晚报:为什么在重要场合您总是一身红装?

石聚彬:我喜欢红色,你看那阳光下那枣红,那个颜色多漂亮!我们这儿夸女孩儿都说“你看这妮儿长得跟枣红一样”!什么是中国红?中国红是什么颜色?那就是枣红!