



# 枣树人生 创业传奇

——记全国五一劳动奖章获得者、全国劳动模范、好想你枣业股份有限公司董事长兼总经理石聚彬

本报记者 赵锡铭 刘冬



## 个人简历

石聚彬,1965年出生于河南新郑孟庄镇,中共党员,高级经济师,现任好想你枣业股份有限公司董事长兼总经理。20世纪80年代,依托新郑红枣淘得人生第一桶金,成为当地少有的“万元户”;1987年商场受挫、负债累累,赴郑州创业还债;1993年回乡,在一间破败的车间里开始了18年漫长的红枣求索之路;1997年一手创办奥星实业有限公司;2009年8月成功运作组建好想你枣业股份有限公司。

## 荣誉

- 2002年12月被评为河南省光彩事业先进个人;
- 2003年7月荣获郑州市创业企业家称号;
- 2003年1月被评为“河南省优秀改革新闻人物”;
- 2003年4月被评为郑州市劳动模范;
- 2004年4月被评为河南省劳动模范;
- 2004年12月被评为第九届中国十大杰出青年农民;
- 2006、2007年被评为中国CCTV三农人物;
- 2008年获中国三农人物创新奖;
- 2008年5月获全国青年精英会模范;
- 2008年8月获北京奥运会火炬手称号;
- 2008年9月获首届中国枣业十大新闻人物;
- 2008年10月获郑州市第四批农村优秀人才;
- 2008年12月获河南省产业化龙头企业优秀企业家;
- 2008年12月获郑州市改革开放三十年十大风云人物;
- 2008年12月获河南省中小企业改革开放30年十大风云人物;
- 2008年12月获“河南省改革开放30年民营经济领袖人物”;
- 2009年4月获“全国五一劳动奖章”;
- 2009年5月获“河南省优秀民营企业称号”,享受河南省劳动模范待遇;
- 2009年6月获“2008年郑州市大中专毕业生就业工作先进个人”;
- 2010年4月获全国劳动模范。

## 语录

赢者就是变者,变者就是胜者。  
做事先做人,力求人人守规矩,事事有结果。  
胆识有多大,事业就有多大,心胸有多宽,路子就有多宽;诚信有多少,朋友就有多少。  
什么是人才?有知识不叫人才,把知识转化为生产力才叫人才。  
做企业要讲诚信,要替顾客考虑,我们不怕消费者挑剔,在我们的产品包装上都有“比质量,比安全,比卫生”的标识。  
食品企业是良心工程、道德产业、倡导膳食、健康理念。  
生产车间是第一营销现场,生产工人是第一营销人。  
八字方针:安全、卫生、营养、口感。  
五个一切工作方针:一切围着目标任务干,一切围着科技创新练,一切围着持续发展转,一切围着经济效益算,一切向着和谐相处看!

## 梦在好想你

进入21世纪,“心有多大,舞台就有多大”的农民之子、“奥星”企业掌舵人石聚彬,在商海纵横捭阖二十年,不断学习、总结和探索之后发现:“文化才是农民企业永葆青春、永远不倒的支撑。”从此,他把企业发展的目光,再次聚焦有着8000年历史的沙土地和红枣,谋划红枣产业与文化紧密融合、共兴共荣的宏伟蓝图,响亮提出“创品牌、搞创新、建销售,做文化就是做企业”,打造企业文化的三大战役拉开帷幕。

20世纪初,新郑枣乡遍地红枣作坊,这些企业除了传统的粗放式管理经营外,所使用的包装大同小异,缺乏响亮的品牌和个性。而奥星公司因为没有品牌,造成加拿大客商几乎流失的状况,让石聚彬痛下决心创建属于新郑枣乡的品牌,托起他“让每一个家庭吃上新郑红枣”的追求和理想。

一个企业和产品的品牌,是产品质量与消费者认可有机结合的产物,怎样才能让消费者永远记住奥星的产品呢?石聚彬苦思冥想,驰骋想象。在一次品牌论坛上,他提出“可不可以叫‘好想你’。既有亲情、爱情、温情,还有我们对红枣的痴情,对客户的热情”,话音未落,立即得到公司上下一致赞同。几经波折之后,终于申请到“好想你”注册商标,一个响亮的企业品牌诞生了!员工们高兴地称自己为“好想你”人。

石聚彬深知,公司品牌的树立,不只是一个商标,而是产品的影响力、创新力、美誉度、知名度的综合体现,真正建立起好想你品牌,还有很长的路要走。

“赢者就是变者,变者就是胜者。”在石聚彬看来,科技创新是企业发展的命脉,企业要做大做强,就必须面向市场不断创新,始终占领发展高地。于是,在管理上,他实行人文关怀与制度约束相结合的人情化管理;在创新产品上,采用走出去、请进来、与科研院所联合攻关等方法,带领公司科研团队,相继研发出红枣粉、红枣神茶、枣片、枣醋等10个系列、230多个产品,斥资30多万元成立第一家好想你专卖店,筹划建立属于好想你特有的营销服务网络。广请专家、招大学生,开展营销培训,组建优秀的营销团队。短短几年时间,以专卖店为依托的好想你营销网络,迅速辐射全国,至今已在全国278个城市设立1600家专卖店,每年为当地创收4亿元。

要迈开步子,先要解放脑子。完成“三大战役”后,石聚彬的“红枣梦”再次跃动,越来越新。在他的掌舵下,河南省新郑奥星实业有限公司成功改制为好想你枣业股份有限公司,好想你系列产品进入世博会、人民大会堂,成功实现由红枣加工企业向红枣产业集团的华丽转身,领军全国红枣加工行业,成为中西部地区加快发展的桥梁和纽带。

全国劳动模范、全国五一劳动奖章获得者、中国民营企业领袖、中国十大杰出青年农民、河南省改革开放30年民营经济领袖人物、北京奥运会火炬手……集诸多荣誉光环于一身。面对一项项荣誉和光环,石聚彬没有自我陶醉,反而更加清醒,一个更宏伟的战略构想已然成形,好想你牌中国枣文化产业的航母抛锚启动,破浪前行。

“许多人都说我是企业家,其实我不喜欢这样的称呼,我倒希望被叫做文化人。”从石聚彬常说的这句话,联想到他近年来倾心发展枣文化产业的非常之举,你会发现,文化上他完成了由农民企业家向文化企业家的蜕变,由普通农民到新时代农民的转变,是文化上他做企业的眼光更辽阔、更宽广。

石聚彬自觉以弘扬枣文化为己任,逢人便说加强枣文化的保护和传承,让很多人认为他就是枣文化专家。2006年,他以新郑红枣八千年历史为主线,建成全国第一家集枣历史知识、枣科技普及、枣文化博览于一体的中华枣文化博览中心。如今,中华枣文化博览中心享誉全国,众多专家学者、游客纷至沓来,新郑红枣文化唱响海内外。

保护枣文化,是我们枣乡人的责任和义务。在他的办公室,这位“旁人皆醉我独醒”的文化企业家侃侃而谈,为记者勾勒他最新的红枣梦。要把新郑建成全国第一的红枣集散中心,同时投资2亿元,征地2000亩,兴建全国唯一的红枣万佛园、万果园,把枣文化完完整整保存下来、传承下去。

这就是石聚彬,一位普普通通、踏踏实实、不畏艰难的枣乡之子,一位在平凡之中有着伟大追求、在平静之中有着满腔热血、在平凡之中有着极强烈的责任感的农民企业家。

名中外的家乡特产新郑枣,乡亲们有饭吃没钱花的窘境,犹如重锤时时敲打着他那颗不安的心。他一边从事印刷业务,一边利用工作之余,如饥似渴地学习党和国家有关改革开放、发展市场经济和农业产业化政策精神,走访市场,调查枣业行情,了解国内外对枣制品的需求,跑高校,找专家学习枣树新品种培育,引进枣产品的加工技术。大量的市场调查和学习请教,为他日后书写创业传奇积蓄了巨大潜能。

失之桑榆,收之东隅。在深圳一家宾馆,石聚彬与孟庄镇委书记偶然相遇。两人对红枣的共同追求和信念,让他们恪守一个约定:回乡办厂。

1992年,石聚彬毅然做出他的第二次重大抉择——放弃在郑州经营红火的印刷厂,回乡带领村民进行红枣加工。一间濒临倒闭的乡果品厂生产车间,成了他一圆枣业梦的起点。

市场风雨的洗礼,改革开放政策和各级领导的大力支持,让石聚彬眼界更宽。他明白,唯有诚信经营和科技创新,转变红枣加工经营方式,企业才有生机和活力,才能打造出叫响全国的枣业加工龙头企业。

经过反复考察论证,石聚彬打出第一张牌——以小胜大。改大包装为小包装,重点提高红枣质量,创新蜜饯、蜜枣产品,再加上多年诚信、务实的口碑,很快打开红枣市场,奥星公司应运而生。

初战告捷,石聚彬乘胜打出第二张牌,科技开发新产品。鸡心枣作为新郑名枣,皮薄、肉厚、核小、味甜,具有较多的健身医疗作用,备受广大消费者推崇。围绕新郑鸡心枣开发系列养生保健枣产品,市场前景十分广阔。石聚彬抢抓机遇,迅速行动,北上首都,南下广州,东进上海等地,遍访名师、名家,与科研机构联合,研发融入人参、鸡心枣为一身,集养生医疗于一体的“鸡心人参枣”。

那时节,石聚彬痴迷于科技开发,舍得投入,而对自己和家人则扣扣巴巴。厂里资金紧张,为节省开支,外出没有买过一次饭菜,而是啃妻子准备的烙饼,渴了就喝几口水,没有睡过一次安稳觉,怕红枣产品被人偷吃。

功夫不负有心人,经历无数次的失败,“鸡心人参枣”终于研发成功,一投放市场便抢购一空。尝到科技开发甜头的奥星公司,全力推进科技创新,相继开发出“鸡心山楂枣”、“鲜蜜枣”等产品,“鸡心人参枣”更是填补红枣深加工市场的空白。企业越做越大,效益越来越好,一时间,奥星成为知名企业,平凡的石聚彬成为业界领军人物。然而他知道,这仅仅是起步,要实现“让每一个家庭吃上新郑红枣”的宏伟目标,仍须加倍努力。

站在世纪之交的舞台上,石聚彬和他的奥星在沙区枣乡掀起中国枣加工史上的一场革命——去枣核,这一新技术引领改变了人们的吃枣习惯,使吃枣成为一种高雅文明的象征,成为追求营养与健身相结合的一次跨越。

如何提升枣源质量,调动枣农的种植积极性,生产出更多优质的红枣产品。石聚彬苦苦探索,建立起“公司+基地+农户”的经营模式。2001年,石聚彬投资建起300亩无公害原料生产基地——红枣科技示范园,引进3万株、40多个优良枣树品种,培育枣苗60000多株,组建红枣研究所,聘请专家、技术人员免费对枣农进行枣业技术培训。

“俺们种枣都种了几十年了,还需要别人教?”面对知识更新,许多老枣农一时很难接受。石聚彬没有责怪乡亲们,而是带领技术员走村串户,劝讲解说,并组织枣农免费参观学习,最终得到乡亲的认可和支持,使枣乡种植技术更加科学规范,红枣质量明显提高。

八年奋斗,石聚彬把红枣做成拥有香酥枣、蜜饯、健康红枣系列,枣片、枣干、枣粉、红枣醋、香枣、贡枣十大系列230多种产品,获得国家16项发明专利和多项科技成果,行销全国20多个省市、全国最大的红枣产业,创造了令人惊叹的“枣乡传奇”。

“达人无不可,忘己爱苍生。”功成名就的石聚彬,没有忘记家乡和乡亲,他以赤诚的感恩和大爱回报社会,扶贫济困,带动乡亲致富,关注公益事业,向灾区人民伸出援手。“要是没有石总的帮助,俺家的孩子就上不成大学,他是俺们的恩人啊。”孟庄镇的刘老汉感动不已,而这仅是壮美乐章的一页。乡亲们不会忘记,是他,安排1300多名村民到公司就业,带动1万多枣农增收致富,是他,年年慰问敬老院,出资为贫困村打井修路,投资63万元让村民办枣乡风情游,组建农民文艺队,集资40万元建立教育基金,资助60名家庭困难的学生上学,而南方雪灾、汶川地震,他又慷慨解囊献爱心,捐款数十万……

面对乡亲的赞誉,石聚彬始终认为:我是枣乡的儿子,是普普通通的农民。而面对企业未来,他更坚定自己付出一生的追求:做精枣产品,做大枣产业,做强枣文化……



将原本是在农贸市场叫卖的红枣放到精品专卖店销售,提升了红枣的档次;在全国成立了1600余家红枣专卖店,覆盖全国278个城市,使红枣进入千家万户;一粒粒红枣做出300多种产品,拉动了红枣产业快速发展;使枣树在南疆沙漠大面积种植,带动数十万枣农脱贫致富,改善了环境……这一系列成就真可称得上奇迹,而创造这一奇迹的是位地地道道的农民,他叫石聚彬,好想你枣业股份有限公司董事长兼总经理。

石聚彬究竟是怎样的一位农民,竟把小小红枣做成红遍大江南北、叫响海内外的大产业?带着好奇与敬佩,记者走进好想你枣业股份有限公司,倾听这位农民企业家打造“红枣王朝”的创业传奇。

## 不屈的红枣树

“我不过是一个普普通通、踏踏实实的新郑农民。”好想你枣业股份有限公司董事长石聚彬这样简单地介绍自己。而谈及新郑红枣,他却打开了话匣子……

“孟庄孟庄,到处沙岗,粮食不够,煮枣喝汤。”一句当时流传的顺口溜,道出了枣乡的贫穷和落后。一方水土养一方人,贫瘠的沙土地,孕育了枣乡人顽强抗争、坚韧倔强的枣树性格,无边的枣林演绎着枣农千百年的富裕梦。

1965年,石聚彬出生在孟庄乡小庄村一个贫寒的家庭。从他记事起,一家老小就挤在三间矮小的破房里艰难度日。艰苦的生活,磨砺出他百折不挠的枣树性格和吃苦耐劳的枣乡精神。

20世纪80年代初,高考落榜回乡的石聚彬,为了改变贫穷命运,卖过油条,提过土元,当过搬运工,做过瓜农,贩过红枣,靠辛勤劳动叩响富裕之门,成为村里第一个万元户。

当时,率先富裕的石聚彬被推选为村长,他满腔热情,带领大伙精心管枣种枣,脱贫致富。然而,命运却同他开了个玩笑。1987年,他带着全村人的重托到深圳贩枣,谁料想连日的阴雨,让20多吨红枣严重受潮,还没摆上摊位就全部烂掉,一下子赔了5万多元,他从万元户变成了负债累累的穷光蛋。

初闯市场失败,但倔强的他没有气馁,而是重新鼓起生活勇气,坚定走自己的路。他谢绝村民的挽留,毅然作出他人一生中第一次重大抉择,北上郑州,创业还债。在同学的帮助下,接手郑州一家濒临倒闭的印刷厂,“脚踏实地干活挣钱,快点把欠乡亲们的债还清,不能昧了乡亲们的血汗钱。”

“那是一段让我终生难忘的时光,我要感谢那段经历。”石聚彬至今忘不了在郑州的那段创业经历。由于初做印刷,业务少,资金缺,经营举步维艰。没钱租房,就靠着别人的房子搭个棚子作栖身之处,吃饭更是拣最便宜的买,他常



常是既当老板又当工人,浑身上下沾满了油渍,许多客户都错把他当做是印刷工人。

提起那段经历,妻子唏嘘不已:“那时的日子还不如在家里种几亩地,吃没吃,住没地方住,真难啊!”

艰难创业的生活磨砺,使石聚彬更加认定,无论做什么,都要做出个样儿来。靠着枣乡人踏踏实实、艰苦创业、吃苦耐劳的精神,在商海里摸爬滚打,最终以良好的信誉和服务赢得客户和市场,业务越来越多,效益越来越好,最终还清债务,家庭生活安定而平静。

然而,石聚彬始终没有忘记他养他的枣乡,更没有忘记那个让他念叨了20年的梦:“让每一个家庭吃上新郑红枣……”

## 小作坊里的红枣梦

平凡之人自有不平凡之处。石聚彬的平凡在于他的为人,不平凡的则是他的理想和追求。

“吾将上下而求索”是支撑石聚彬干事创业的人生信条。在艰难的还债路上,他的那个红枣梦从来没有停过,驰

