

从外贸到农产品 他一直走在创业的路上

1997年学校毕业进入职场，王金均的外贸之路和不少宁波人有相似之处：从国企起步，在民营企业中得到突破和发展，并在甬商基因的影响下，走向创业之路。

在王金均的名片上，他既是宁波瑞汇经贸有限公司的总经理，也是宁波托漫斯针业有限公司的总经理，还是一家进出口公司的副总经理。而他最新的身份，则是宁波均豪农业科技有限公司创始人。

瑞汇经贸有限公司是王金均创立的第一家公司，成立于2008年。十年的外贸生涯，让他拥有了自立的资源。“在宁波，外贸公司的创业大多数是自然而然的结果。”瑞汇经贸侧重美国市场，产品以烘焙和针织工具为主，走的是小而精路线，2018年营业额3000万美元左右。

20多年与外贸打交道，让王金均积累了财富的同时，也让他意识到了未来瓶颈所在。

“这两年国际贸易环境复杂多变，比如我们一款出口美国的圣诞灯，去年出口额600万美元，今年本来预计可以达到700万美元，但因为关税影响，今年的单子整个没了。针织工具这块，也要重新商谈价格。其实两年前，我就在做外贸生意的同时寻找新的方向了。”

选择农产品，有偶然性，也有必然性。

“说起我老家，很多人都知道，正是这两年成了网红村的奉化新建村。芋艿、水蜜桃、雷笋、草莓，奉化农产品资源丰富，但农户想要靠农产品增收并不容易。就说雷笋，附近农户都会烤笋，每年春天，油焖笋的味道就会飘荡在村子里。但烤了以后销路在哪里，农户往往考虑不多。鲜笋的买卖也不好做，去年，鲜笋的收购价一度只有0.5元一斤，而随随便便找个小工，成本也要300元一天，算下来，农户没钱赚，到最后宁可烂在地里也不愿意去挖。往年，我也会自己收一些油焖笋来，送送客户或者朋友，就连北方的朋友吃了都说味道好。大概是农民出的一种情怀吧，我就想那就做农业吧，再次创业如果能帮到乡亲们增产增收，也是一件好事。”

于是，2018年，宁波均豪农业科技有限公司成立，并注册了农产主义的商标。在农产主义的商标设计上，还有这样一句宣传语：“为家乡代言 让食品安全”。这，就是王金均再次创业的初心了。

今年，是农产主义正式运营的第一年，王金均委托生产了50万瓶油焖笋，“这个量，超过绝大多数企业油焖笋的年销量了。让我高兴的是，因为我们的收购，鲜笋批发价从去年的0.5元/斤涨到了今年的1.1元/斤，至少农户增收了。”

不是每个人都能成为独角兽 但我们可以有一个角落里有所改变

在均豪成立之前，王金均为了提升自己在农业农产品领域的知识水平，做了一件事情：2018年初，报名中国农业大学MBA，重新学习。这个选择让他受益非浅，并感叹“一定要不断学习，这个过程中会遇到很多有想法的人”。

“我在农大MBA的同学，基本上都是本省农业企业里面排名靠前的，和他们交流，帮助很大。”更让王金均感恩的，是教授付文阁。“他既是一名学术型老师，又拥有丰富的实操经验，同时在农业智能化方面有很多理论和实践。”付文阁是中国农业大学经济管理学院教授，曾任华西希望集团执行总裁。

如今，王金均一边忙着原有的外贸生意，一边在农产品领域边学边走，遇到困惑了，还会和同学老师交流交流，每次MBA班的课，都会很认真地去学。营销战略、人脉资源战略等主题性课程的学习和分享，固然让人有所收获，但影响王金均更深的，是教授付文阁的一个观点：不是每个人都能成为独角兽，但至少我们可以在其中一个角落里有所改变。

“做了以后才知道，做农业公司其实很累。但是正如老师说的，我们可以在一个角落里寻求改变，相比单纯地做企业赚钱，他又有特别的意义，你可以称之为情怀吧。”

农业标准化、智能化 要做的事情很多，得一件件来

为什么说做农业公司比一般公司更累？

“因为这个市场缺乏标准，做起来就很难。”

在做油焖笋的过程中，王金均深切地感受到了农产品市场小、散、乱的特点和问题。

“你打开淘宝或者微信，卖油焖笋的链接很多，价格高一点的120元一箱（每箱6瓶），便宜一点的，70-80元一箱也有人卖。这些很多都是农户自己制作的，有多少卖多少，一般不会去考虑人工等其他成本问题，他就算各种原材料的价格，快递的价格，差不多就好了。但我们规模化生产，就一定会产生人工成本、管理成本、品牌运营和维护等各种成本，如果同样的定价，就没法做了。对于农户来说，你提高价格问他收购他当然乐意，但转眼他也会低价卖给别人，因为农产品的原料价格不像工业品那么明确。”

“我和老师也探讨过这个问题，我们必须做品牌做品质，区别于现有的产品和定价。”

除了生产环节，平时的保存对于食物品质也至关重要。为了保证农产品的新鲜度，均豪运用了恒温仓储技术，潘火和奉化两个仓库均为恒温仓库，常年温度16-18摄氏度，适合存放需要常温保存的产品。

做企业的人都知道有一句话：一流的企业做标准，二流的企业做品牌，三流的企业做产品。王金均想要做的一件事情正是标准化。但在农产品这个领域，制定标准并不容易。

以油焖笋来说，为什么要制定标准？制定标准有什么好处？所谓的标准化，按照百度百科的解释，是指在经济、技术、科学及管理社会实践中，对重复性事物和概念通过制定、发布和实施标准，达到统一，以获得最佳秩序和社会效益。简单来说，用什么样的笋、什么样的酱油和食用油，以何种比例生产，如何进行卫生检验，如何包装和保存，售后出现问题怎么解决？当所有流程都按标准进行，就不会出现消费者吃到这一瓶和那一瓶口感不一、因为没有卫生检验而担心食品安全等等问题了。

但是对刚刚创业的均豪来说，想要在一个区域性产品上制定标准，并不容易。所以，王金均希望能联合奉化主要做油焖笋的企业，成立联盟，共同制定标准化。

“为什么象山红美人能卖到40元一斤还供不应求，油焖笋价格却上不去？这很值得思考。”

在王金均看来，消费升级背景下，中国的农业必须有所改变。

“农产主义未来的发展计划，希望能和地方政府合作，真正做一些大农业的事情。”

均豪还与浙江省公益扶贫基金达成了合作，如果原材料主要来源为欠发达村落的农产品销售金额达到800万元，浙江省公益扶贫基金就会给与均豪15%的匹配，也就是120万元的补助。

“这样，我们在市场化运作农产品的同时，也可以实实在在帮助到欠发达地区的农户，我们认为这是一件很有意义的事情，比简单的扶贫更有长远意义。”

本期分享

- 1、N次创业后，为什么瞄准农业市场（创业经历）
- 2、从一瓶油焖笋运营折射出中国农产品市场目前存在的不健康痛点（行业观察）
- 3、消费升级下，如何真正让农业市场实现良性循环？（未来趋势）
- 4、农业领域创业者需要具备的情怀素质（创业感悟）
- 5、如何经营好“小而美”的农业经济？（根据实践经验）

【东南商报第五十九期创业分享会】

本期分享者：王金均

活动时间：6月15日（本周六）14:00开始

活动地点：鄞州区樟树街515号 人力资源产业园区3楼 拾间咖啡

活动费用：免费！报名预交20元给群里@东南风，签到后统一退回。（迟到10分钟后不退回，请大家不要迟到哦~）

报名方式：扫描右方东南商报客服微信号“东南风”二维码，添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9:00-17:00）

