

上周,这里聚集了一批“新农人”

记者 王伟 /文 崔引 /摄

那一天
我不得已上路
为不安分的心
为自尊的生存
为自我的证明
路上的辛酸已融进我的眼睛
心灵的困境已化作我的坚定
在路上 用我心灵的呼声
在路上 只为伴着我的人
在路上 是我生命的远行
在路上 只为温暖我的人
……

一曲刘欢的《在路上》，开启了6月15日东南商报第59期创业分享会，在分享会嘉宾——宁波均豪农业科技有限公司创始人王金均看来，创业就是一个在路上经历心酸困难、不断证明自我的历程，正如歌中所唱。所以，他特意准备了这首歌，作为开场白，送给现场正在创业路上的朋友。

创业分享

做一个令人尊敬的创业者

王金均在外贸领域摸爬滚打20多年，创立了至少三家自己的公司，2018年，他又进入了农业这个全新的领域。“创业就是一个一直在路上、没有终点的过程。”

出生乡村的王金均小时候立志跳出农村走向新天地，当这个目标实现了以后，“没想到30年后又回到了生长的那个地方，我现在在家乡有30多亩山地，做了一个百果园，非常漂亮。”

“中国农业的体量非常大，也是一个能够真正做到一二三融合的产业。”在中国农业大学MBA班，王金均看到了将面条做到世界银行都来投资的河南想念面业，从化肥到麦子到面条，串起了全产业链。

消费升级背景下，如何真正让农业市场实现良性循环。尽管困难不少，但机会也同样不少。

“在农业领域创业，需要发心和情怀，一定要做一个令人尊敬的企业家。”不管是接受记者采访，还是现场分享，王金均一直强调这一点。

怎样做到令人尊敬？还是得靠产品说话。“从源头把关，做好的产品，做有良心的农产品企业。”

王金均与大家分享了他另一位中农大MBA班同学——北京“水果皇后”刘运田和她的运田良品的故事。刘运田16岁，因家庭变故一夜贫困，只身从河南来到北京摆摊卖水果；24岁，承包基地让水果进驻各大商超；30岁，合作伙伴叛离，几乎一夜清零；32岁，重整旗鼓再创业专注绿色水果；如今，培育十多个单品年销售额过10亿。

“为什么刘运田能在一夜归零后重新创业成功？就是因为她之前注重水果品质的口碑赢得了客户信任，当她想要重新站起来时，她曾经的主要客户都愿意将自己一年水果花费中的一半费用先支付给她，就这样，她筹集资金重新出发。”

身边的故事让王金均相信，持久地、讲究品质地在农产品领域耕耘，就算不能做成独角兽，也可以成为一家小而美的公司，在一个角落里带来改变。“做油焖笋一年，均豪至少让合作的农户增收不少，附近的鲜笋价格从去年的5角一斤，提升到了今年的1.1元一斤。附近的乡亲现在看到我，都非常亲切，这让我感到自己所做的事情是有意义的。”

当然，均豪的目标不仅仅是一瓶油焖笋。



现场问答

一场新农人之间的对话

分享之后的现场问答与交流环节，同样精彩。魏女士原来也是做外贸生意的，现在转型做国内翡翠珠宝方面的生意。“看到你们的活动以后，我就报名了，以前就和王总认识，都是做外贸的，现在他在农业方面创业，我也转内销了，想听听他现在的创业情况，可以分享交流一下。听过以后觉得这种从线上到线下的活动挺好的，仅仅看新闻报道，了解的毕竟有限，现场分享方便更好地交流。”

徐女士是王金均在外贸领域的合作伙伴，看到分享会消息后特意赶来为我们的分享嘉宾加油。在徐女士看来，自己的合作伙伴充满了正能量，能时时让身边的朋友感受到创业的激情，这点特别不容易。

竹二(网名)的提问则开启了一场“新农人”之间的对话。在王金均看来，现在进入农业领域创业的，可以称之为新农人，他们在理念和经营模式上较传统的农人，都有创新之处。

竹二也是奉化人，进入农业领域才几个月时间。今年桃花节期间，他们团队推出了书香桃园活动，在奉化临江村现场做了一个读书分享会，随后落地了“师恩桃园”这个项目。占地30亩的桃园，采用生态化种植方式，并注册了品牌“师恩桃”，同时设计了文创产品，申请了外观专利，等桃子成熟以后，五个桃子配一个文创产品，就是一个送人不错的礼盒。“我们希望自己的水蜜桃带一点温度一点情感，同时进行了桃子的分级，只有最好级别的才能叫师恩桃，一般的就进入普通水蜜桃流通领域。但是关于师恩桃园下一步的发展，也想与农业领域的朋友多进行一些交流。所以看到你们的信息后就过来了。”

现场，竹二与分享会嘉宾王金均就生态种植、品牌运营和渠道进行了充分的沟通。后续，双方有可能形成新的合作。