



洛阳863软件孵化基地

创业改变生活 创新引领未来



宜阳人王金海夫妇从黑色五谷中发现商机,生意越做越好 做了“黑”生意,亮了创业路



□记者 万虹 文/图

黑玉米、黑小米等,这些黑色五谷到底是怎么来的,是不是染色的?它们与普通五谷有什么不同?带着这些疑问,记者近日到宜阳县黑谷源土特产品开发有限公司(以下简称黑谷源)的加工厂进行了采访。



工作人员在分装黑小豆。

【黑色五谷】 农科院培育的优良品种

说到黑色食品,许多人都有这样的疑问:是天然的吗?是不是染色的?

带着这些疑问,记者向黑谷源总经理王金海求证。

据介绍,黑小豆、黑小米、黑玉米等,这些黑色五谷的种子,都是经省、市农科院二十年的培育,开发研制出来的优良品种,其所含的钙、磷、铁、锌、硒是普通五谷的四到五倍,堪称食疗佳品,非常有利于健康。

王金海说,黑小麦、黑小米的种子,可以重复使用,而黑玉米的种子,则需一年一培育。

在产量上,这些黑色五谷的产量比普通五谷低得多,黑色五谷生长的个头也比普通五谷小许多。营养价值却比普通五谷高许多。

当记者询问黑色五谷在淘洗时为什么水会变黑,这种情况会不会是染色造成的时,他说,黑色五谷在淘洗的头一两次,水略变黑,属正常现象不必担心。

【夫妻创业】 投身特色农业

36岁的王金海和妻子贾红菊,均是宜阳县高村乡人,看到目前市场上倡导绿色健康食品,他们意识到天然环保食品市场潜力巨大,就决定从源头做起,利用自己出身农家熟悉农作物的优势,投身到特色农业的生产中,目前他们从事这种特色农业种植已五六年时间。

具体做法是:他们从省、市农科院买来黑色五谷种子,让村里的人种植,销售由他们负责。

一开始,村里的人们将信将疑,不太愿意种,怕影响收成和收入,他俩就挨家挨户地劝说。

一年又一年,随着黑色食品越来越被人们喜欢,销路逐渐打开。王金海的承诺也一次次兑现:无论当年收成好坏,均按事先约定的价格收购,给农民的收购价均高于普通五谷的收购价。于是,村民们开始接受这种新鲜事物。

“现在不用你说,他们会自动找上门来。”王金海说。

种植面积也在不断扩大,从本村发展到外村,甚至是外县,如伊川县的一些村现在也开始种植黑色五谷,王金海承包的一些流转土地也种上了黑色五谷,现在种植面积共约两千多亩。种植黑色五谷的农户已发展到目前的五百多户,加工厂也解决了五六十人就业问题。

同时,他们的种植品种也在不断增加,不光是黑色五谷,一些黑色蔬菜也开始引进,如:黑包菜、黑西红柿等。

现在,每年王金海夫妻俩都要推广一到两个新品种。

【创业初期】 遭干旱重创

经过五六年的发展,他们的黑色五谷的种植及生产已初具规模,随着市场需求的不断增加,王金海决定成立公司,并开始把产品推向全国。

于是,2010年,黑谷源成立。他们投资

二十多万元,添置了剥皮机、真空机、小麦全粉机等设备,使生产、加工更加自动化和现代化。

然而,公司成立的第二年,王金海遇到了严峻的考验。

2011年,干旱来袭,当年小麦、玉米、小米几乎绝收,花生仅收一两成,别说销售黑色五谷了,连当初买种子的钱都收不回来,给公司造成巨大经济损失。

“光黑花生一项,我就赔了二十多万。”王金海说,由于大旱,许多花生都长得不饱满,花生米都是瘦的,这样的花生只能榨油,如果在市场上销售只能折价,但事先承诺给农民的收购价不能变,要守信用,这样才能调动农民种植的积极性。

好在,苦尽甘来,今年小麦丰收,各类粮食收成不错。公司销售黑色五谷达四百多吨,今年总算有所赢利。

【未来设想】 由黑植物到黑家禽

除了带动农民种植黑色五谷外,王金海还承包了一个山沟,准备买黑鸡、黑鸭的种苗,养殖黑鸡、黑鸭。

他说,干养殖他有得天独厚的条件,黑色五谷的下脚料如黑麦皮、黑小米的谷壳都是很好的饲料;另外散养的黑鸡、黑鸭还可以吃山沟里的虫、草,这样养殖出来的鸡鸭符合人们对绿色、健康食品的要求。明年春天这一计划将开始实施。

他说,黑鸡、黑鸭的销路也已谈好,将直供我市的几家大饭店。到时人们在品味黑谷源五谷杂粮的同时,还可以品尝到黑谷源美味的黑色鸡肉、鸭肉。

小本创业 如何规避风险

□据 青年创业网

任何一种创业都要掌握一定的技巧,在操作的过程中,也要尽量规避风险,只有这样,创业才能成功。

慎选项目:不要哪儿热闹往哪儿挤

小本经营应以小博大,经营者首先要考虑经营项目的冷与热。小本经营最忌“傻子过年看隔壁,别人做啥我做啥”。跟风的结果,常常不是去面对一个同行业的市场巨人,就是去收拾人家已无油水的残羹剩饭。

见缝插针:巧占市场盲点

小本经营者如果被动地随波逐流,将永无出头之日。其实,经济越发达、社会越进步,人们的需求就越多样越细化,一个个大市场之间一定存在着大资本无兴趣、无暇顾及或无法顾及的缝隙市场。它非常适合小本经营。因此,小额投资者应该跳出固有、狭窄、僵化的思维定势,从长远把握市场运作规律,深入研究消费需求,独辟蹊径,巧占市场盲点。

快速应变:船小掉头快

经营环境瞬息万变,市场行情此一时彼一时。时间抓得紧,商品可增值;时间抓不紧,黄金也贬值。因此,谁的反应速度快,适应市场的动态变化,谁就能赢得时间,争得经营主动权。小本经营“船小掉头快”,只要时刻保持清醒的头脑,及时对市场变化作出灵敏快捷的反应,抢先抓住稍纵即逝的机遇,便有可能实现小本大利。如“变形金刚”引进中国时,最早获知信息并预测其广阔前景的皆是小商人。他们迅速与开发商建立稳固的经销关系,投资不多却获利颇丰。

主动上门:急客户所急

资本雄厚的大企业经营重“守”,做小生意要重“走”。资本雄厚,可以通过各种媒体发布促销广告,利用自身优越的经营环境、齐全配套的商品和服务,等客上门,而做小生意的固守城池是不可能有所作为的。流动摊贩的商品一般要求是日常生活用品,每家每天都得用,如果能迎合顾客的需求,与顾客建立稳固的联系,做送上门的服务,就能稳稳当当挣钱。

薄利多销:三分毛利吃饱饭

俗话说得好:“三分毛利吃饱饭,七分毛利饿死人。”小本经营资金相当有限,最怕造成商品积压,资金周转不了,成为死钱,包袱越重,影响下一步的经营,形成恶性循环。利润微薄,价格降低,在竞争中形成比较优势招引顾客,实现薄利多销的目标。

全程协办:  **深蓝远航资本**
SNVC 深远创投

讲述您的创业故事
聆听他人创业建议
欢迎您提供线索
电话:18638358812

863创智广场
65557999/60689863
置业投资新平台

 **北京鼎顺股权投资基金管理有限公司**
一言九鼎 顺势而为 选择鼎顺 财富相随