

● 三农热点面对面丛书

SANNONG REDIAN MIANDUIMIAN CONGSHU

新型农民

如何创业

刘振平 编著

 中国农业出版社

»»»» 三农热点面对面丛书 »»

新型农民如何创业

刘振平 编著

中国农业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新型农民如何创业/刘振平编著. —北京: 中国农业出版社, 2011. 9

(三农热点面对面丛书)

ISBN 978-7-109-16072-9

I. ①新… II. ①刘… III. ①农民—商业经营—基本知识 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 184582 号

中国农业出版社出版

(北京市朝阳区农展馆北路 2 号)

(邮政编码 100125)

责任编辑 赵 刚

中国农业出版社印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

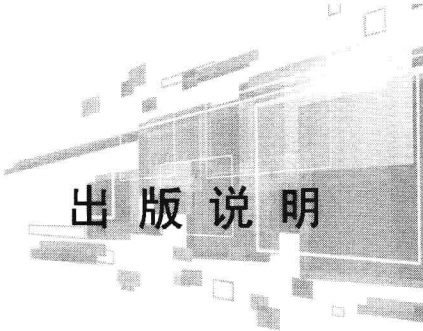
2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月北京第 1 次印刷

开本: 850mm×1168mm 1/32 印张: 5.625

字数: 88 千字 印数: 1~5 000 册

定价: 16.00 元

(凡本版图书出现印刷、装订错误, 请向出版社发行部调换)



出版说明

“三农”问题是党和国家工作的重中之重，在不同时期表现出不同的热点难点。围绕这些热点难点，自 2004 年以来，党中央连续发布了 8 个“三农”问题的一号文件，不断推动“三农”工作。

当前“三农”热点难点问题主要有：如何推进农业现代化，如何加快新农村建设，如何统筹城乡发展，如何发展现代农业，如何加快农村基础设施建设和公共服务，如何拓宽农民增收渠道，如何完善农村发展的体制机制以及农民工转移就业、农村生态安全、农产品质量安全，等等。这些问题是一个复杂的社会问题，解决“三农”问题需要社会各界的共同努力。中国农业出版社积极响应党中央和农业部号召，围绕中心、服务大局，立足“三农”发展现实需求，围绕“三农”热点难点问题，坚持“三贴近”原则，面向基层农业行政、科技推广、乡村干部和广大农民，组织专家撰写了《三农热点面对面丛书》。

本丛书紧密联系我国农业、农村形势的新变

化，重点围绕发展现代农业和推进社会主义新农村建设，对当前农民和农村干部普遍关注的党的强农惠农政策、农业生产、乡村管理、农民增收和社会保障以及新技术应用等热点难点问题，采用专家与读者面对面交流的形式，理论联系实际，进行深入浅出的回答，观点准确、说理透彻，文字生动、事例鲜活，图文并茂、通俗易懂，具有较强的针对性和说服力。在运作方式上，根据理论联系实际的要求，针对“三农”问题的阶段性特点，分期分批组织实施。丛书突出科学性、针对性、实用性，力求用新技术、新观点、新形式，达到“贴近农业实际、贴近农村生活、贴近农民群众”的要求。

本丛书是广大基层干部、农民和农业院校师生学习和了解理论和形势政策的重要辅助材料，也是社会各界了解“三农”问题的重要窗口。希望本丛书的出版对推动“三农”工作的开展和“三农”问题的研究提供有力的智力支持，也希望广大读者提出好的意见和建议，以便我们更好地改进工作，服务“三农”。

2011年6月

前言

2011年春天，我有幸参加了全球模拟公司中国中心在东营举办的创业实训师资班的培训。我的授课老师石科明教授，给我很多的启发对我的这次写作帮助很大。他看了我的《新型农民创业致富经》和《新型农民市场创业经》后，对我说，不要把这两本书太当回事，要再写一本，要继续写下去。没有石教授的鞭策和鼓励也许写不成这本书。在此对他致以深切的谢意！

毕业后，我与我的同学联络。据开始创业实训的同学反映，创业实训的理念是好的，模拟公司实训的方式也是可取的，只是因授课的对象不同在创业实训中还要来一番联系实际的整合。我从学术和实用两个角度对我所学的创业实训内容来了一番梳理。随后，又与我烟台的几个东营创业实训师资班的同学搞了一次教研活动。我们的结论为，认真做好创业实训教学方案，必须贯彻三个融合的原则。

一是与中国的国情融合。由于模拟课的内容是

来自德国等发达国家，部分内容必须从中国的国情出发，来一番整合。

二是与现实融合。模拟课的设置主要是从学术层面做的，离现实还有一定的距离，所以实训课实务操作，还要与现实整合。

三是与每个人的实际情况融合。要与学员沟通好，课程的理念框架，是一般意义的抽象概括，要使自己创业成功，必须把这些理念与自己的情况整合。

后来我的几个同学就鼓励我，写这样一本书。恰逢中国农业出版社约稿，而约稿的内容与刚才的想法一拍即合。这本书实际是我们几个同学集体智慧的结晶。在此特作说明，并对他们致谢。

本书是围绕提高农民创业成功率展开的。书中的人名均为化名，事例也都经过了典型化处理，如有雷同纯属巧合。

书中资料参考了较多文献，在此对提供文献的作者表示诚挚的感谢！

由于本人水平有限，成书的时间又较为仓促，缺憾在所难免，希望广大读者批评指正。

作 者

2011年6月

CONTENTS

目录

前言

一、创业前的准备 / 1

1. 如何测试自己的创业能力? / 3
2. 村级组织在农民创业中起什么作用? / 6
3. 如何才能实现稳妥创业? / 8
4. 农民创业有哪些优惠政策? / 11
5. 农民怎样在农村立足于资源优势创业? / 12
6. 农民怎样从打工开始创业? / 13
7. 农民工返乡如何创业? / 15
8. 掌握一种手艺也可以创业致富吗? / 17
9. 农民创业为什么要参加创业培训? / 18

二、项目确定与公司注册 / 21

1. 如何确定经营项目? / 21
2. 如何注册公司? / 23
3. 在农村创业可以做什么项目? / 27

4. 农民工返乡创业有什么特点? / 32
5. 农民工返乡创业对推动当地经济发展起到哪些作用? / 33
6. 为什么农民创业不要盲目跟风? / 36
7. 农民进入城镇创业如何选择生意? / 38
8. 农民创业怎样防骗? / 39
9. 农村复员军人创业有什么优势? / 41
10. 农民创业怎样办理个体工商户营业执照? / 43

三、市场分析与战略规划 / 46

1. 乞丐是怎么分析市场的? / 46
2. 如何让消费者成为忠诚型顾客? / 52
3. 如何选择盈利模式? / 53
4. 农民创业为什么要破除捞一把就走的短期行为? / 56
5. 什么是市场营销策略组合? / 59
6. 农民能不能把玉米变成黄金? / 60
7. 农民创业怎样申办小额贷款? / 62
8. 农民创业申办小额贷款有哪些高招? / 64
9. 农民怎样根据市场策略选择自己的目标市场? / 66

四、成本预算与营销策划 / 69

1. 控制成本费用的方法有哪些? / 69

2. 如何预测成本? / 70
3. 如何预测收入? / 71
4. 如何检查主要财务指标? / 72
5. 如何看财务报表? / 73
6. 走访调查有哪些技巧? / 74
7. 商品定价有哪些方法? / 77
8. 预算管理为什么需要刚柔相济? / 85
9. 各行业成本核算有什么不同? / 89
10. 农民开展生产经营怎样寻找经营伙伴? / 90
11. 农民创业成功后如何摆脱家族管理? / 91

五、筹措资金与销售管理 / 93

1. 寻求为强之道 / 93
2. 苍蝇的成功与蜜蜂的困毙 / 93
3. 唯一的不变就是“变” / 94
4. 创业者在矛盾抉择中应保持足够的清醒 / 95
5. 犹太人的谈判策略 / 98
6. 珍惜你的对手 / 103
7. 农民创业怎样准备资金? / 104
8. 农民创业为什么一定要抓好经营管理? / 107
9. 怎样才能创业赢利? / 109

六、会计知识与财务运作 / 114

1. 一个小企业的财务管理之道 / 114

2. 如何解读公司财务状况? / 117
3. 怎样把财务会计提高为管理会计? / 119
4. 税收策划的三个前提 / 122
5. 催要货款有哪些技巧? / 126
6. 什么是中小企业的内部控制? / 128
7. 如何正视中小企业的优势和劣势? / 130
8. 如何加强中小企业内部控制? / 131

七、掌握收益与风险评估 / 136

1. 如何做个优秀的团队领导者? / 138
2. 农民创业为什么要有风险意识和管理能力? / 140
3. 创业千万别只为了钱 / 143
4. 创业路上如何看待成功? / 144
5. 农村做小本生意有什么好点子? / 147

八、创业计划与开业准备 / 150

1. 农民创业为什么要制定创业计划书? / 150
2. 一份好的创业计划书有什么作用? / 152
3. 怎样做好创业计划书? / 153
4. 农民夫妻能不能共同投资开公司? / 160
5. 农民创业可否从最简单的方式开始? / 160
6. 创业真的很难吗? / 162

后记 / 167

1

一、创业前的准备

这一环节主要是让农民创业者做好创业的准备，测试一下自己的创业素质，看看自己还缺少哪些创业知识和创业智慧，做到心中有数，以便尽快地补上这些知识和智慧，做好充分的创业准备。

创业最典型的组织形式是有限责任公司。提倡农村能人开办有限责任公司带领广大农民创业致富也是社会发展的需要。所以本书是以农民开办有限责任公司为例的。干个体工商户、个人独资企业和个人合伙企业创业步骤大致相同，可参照去做。

为确保创业成功，创业者要着手做好创业计划书。创业的过程，就是不断修改和落实创业计划书的过程。

创业所需要的知识太多了，实际是一个各种知识纵横交错的庞大体系，如果把这个体系想象成一个立体的，那么这个立体就是由一个个面组成，而一个个面是由一个个点组成。

农民创业是指农民通过自筹资金、自找项目、自主经营、自负盈亏和自担风险等方式创办企业，合作或者开办新项目，开展赢利经营。



小贴士

创业需要大智慧，其中包括用数字说话

在这里，我运用了一种简单的技巧：“用数字说话”。

戴尔·卡内基在《语言的突破》一书中写道：“我们可以说马丁·路德小时候‘既倔强又顽皮’，但如果我们说马丁·路德承认，他的老师经常打他的手心，而且有时候‘在一个上午要打上15次之多’，这样是不是更有趣，更生动？”

“既倔强又顽皮”，这句话很难吸引人的注意力，但如果说打了多少下，听起来岂不是具体得多？

推销员也要使用具体、详细的数字来说服顾客。产品带给顾客的利益在顾客使用之前都是抽象的、概念性的。推销员如果不能把产品利益变成具体实在的好处，就不会成为吸引顾客的因素。如一些推销员常用“节省”、“便宜”、“赚钱”、“降低成本”等概念来介绍产品，如果不能把“节省”、“便宜”、“赚钱”、“降低成本”等概念变成具体的数字，那么，它们就是一个空泛的词汇，毫无说服力。

优秀推销员十分善于用数字来介绍产品，说服顾客。常州标业机械厂一位推销装载机的推销员劝说河南密县一位开汽车跑运输的个体户：把汽车卖掉再添几万元买台装载机。

个体户问为什么，推销员就给他算账：密县煤矿多，用装载机的地方多，但装载机却很少。买一台机器出租，一小时租金不低于 60 元，一天收入约 500 元，这样 8 个月左右就可以收回成本。结果这位个体户立即改弦更张，不跑运输了，当年就从推销员手中买了 3 台装载机，用装载机赚了不少钱。记住做生意赚大钱需要大智慧，有时大智慧就体现在帮创业者算数字账，给他策划创业上。

1. 如何测试自己的创业能力？

在开始创业前，您最好测试一下自己的创业能力。对自己创业综合实力做到心中有数。如何测试您的创业能力呢？方法很多，有专家咨询法、自我感知法、参观认同等。这里介绍一个简便易行的自我测试法，供农民创业者参考。

方法介绍：

(1) 失望时，您能够处理问题，并回到积极的状态中吗？

(2) 您喜欢引人注目，推销自己吗？

(3) 您比较擅长组织工作吗？

(4) 您知道如何控制自己的生活，做到自律吗？

(5) 您愿意承担风险吗？

(6) 您的想像力丰富吗？知道如何表达自己的想法吗？

- (7) 您能够把不利的事情转化为机会吗?
 - (8) 您有勇气、有耐心吗?
 - (9) 当您开始创业时, 你的家人能够支持你的不自由状态吗?
 - (10) 您知道如何为自己的信念而战吗?
 - (11) 您喜欢和人打交道吗?
 - (12) 您有过管理经验吗?
 - (13) 您害怕日常工作吗?
 - (14) 您对自己有信心吗?
 - (15) 当您真正相信某人某事时, 你能够不在乎别人的判断吗?
 - (16) 您具有影响他人的能力吗?
 - (17) 别人认为您是一个充满活力、积极向上的人吗?
 - (18) 您喜欢绝大多数时间单独工作吗?
 - (19) 您喜欢在电话中和陌生人交谈吗?
 - (20) 每天早晨您都是怀着积极的态度醒来吗?
 - (21) 您的财务情况稳定吗? (在创业前, 您应该有足够支撑你过一年的储蓄)
 - (22) 您做完案头准备工作——研究与所要创建公司相关的一切资料了吗?
 - (23) 您知道如何自嘲吗?
 - (24) 您能轻易地控制自己的脾气吗?
- 如果以上问题对您来说都不是问题, 那么您创

业自测就得 100 分！

小贴士

农民创业与博士创业的优劣势比较

有人把农民与博士创业的优劣势做了比较，得出的结论很多人觉得奇怪。

一是博士创业的起点远远高于农民。博士是高学历知识分子，他们有很强的社会认知能力，相对于农民而言，他们能更快适应这个瞬息万变的社会环境。同样高学历人群一般也有更多的人脉关系，比如有很多大学或硕士的同学在各行各业的岗位上工作，博士创业时，他就可以利用这些现有的人脉资源，相对于一个农民来说无疑占尽了先机。博士创业的起点远远高于农民。而创业起点越高越容易失败。

二是博士创业爆发力逊色于农民。一般高学历人群创业，让他的公司生存下来不是一件很难的事情，但是一旦这个公司发展到了一定的程度之后就开始止步不前了，原因是高学历的人群一般缺乏“狼性”。这里所谓的“狼性”是指那种绝地反击、不成功就成仁的信念。

三是博士的动手能力不如农民。农民的知识面虽然不如博士广，但是农民的每一个实践中学会的知识都能灵活万变地运用，而博士纵然有 100 个理论未必有 1 个会灵活用到实践中来。

四是博士的人际交往能力往往不如农民。在创业过程中，最大的难题之一就是和各种人之间处理好复杂的人际关系，对于一个高学历的博士来讲，显然在实战中必然要输给那些老练的不怕掉价的“老江湖”。

说实话，作为一个农民要创业，不仅要知道自己的劣势，更重要的是要明白自己的优势，要知彼知己，最大限度地发挥自己的优势，尽力克服和避开自身的劣势，才能成功创业。

2. 村级组织在农民创业中起什么作用？

农民创业应该在村级组织的组织和带领下，这不仅是党和政府对村级组织的要求，还是经济社会发展的必然趋势。

国务院在 2005 年就下发了《关于促进农民增加收入若干政策的意见》（1 号文件）。文件指出：“当前农业和农村发展中还存在着许多矛盾和问题，突出的是农民增收困难”。充分发挥村级组织作用，是新形势下巩固党的执政基础、加强和改进党对农村工作的领导、加快农村改革发展的一项重要而紧迫的任务。充分发挥村级组织作用，引导广大农民自主创业，当前必须坚持从实际出发，着力解决好村级组织作用方面存在的突出问题。

（1）明确职责，增强村级组织在解决村民创业问题上的责任意识。带领农民创业增加农民的收入是村级组织的重大职责，把解决村民就业和引导村民自主创业列入村级组织重要工作任务之一，列入工作考核目标。只有这样，才能增强村级组织和干部解决农民创业问题的责任意识，推动农民自主创业。

（2）要积极鼓励村级干部和党员带头创业。要引导和解决好村民群众就业和自主创业，村党员干