



云南社科普及系列丛书

云南省农民工 返乡创业指南

YUNNANSHENG NONGMINGONG
FANXIANG CHUANGYE ZHINAN

杨增雄 编著

云南大学出版社
Yunnan University Press





云南社科普及系列丛书



云南省农民工 返乡创业指南

**YUNNANSHENG NONGMINGONG
FANXIANG CHUANGYE ZHINAN**

杨增雄 编著

 云南大学出版社
Yunnan University Press

图书在版编目(CIP)数据

云南省农民工返乡创业指南 / 杨增雄编著. —昆明:
云南大学出版社, 2015
(云南社科普及系列丛书)
ISBN 978-7-5482-2309-2

I. ①云… II. ①杨… III. ①民工—劳动就业—云南—指南 IV. ①D669.2-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第085984号

策划编辑: 蔡红华

责任编辑: 严永欢

装帧设计: 刘雨

杨增雄 编著



云南省农民工返乡创业指南

出版发行: 云南大学出版社

印装: 昆明卓林包装印刷有限公司

开本: 787mm×1092mm 1/20

印张: 9

字数: 156千

版次: 2015年4月第1版

印次: 2015年4月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5482-2309-2

定价: 26.00元

社址: 昆明市翠湖北路2号云南大学英华园内

邮编: 650091

电话: (0871) 65031070 65033244

网址: <http://www.ynup.com>

E-mail: market@ynup.com



《云南社科普及系列丛书》编委名单

主 任：范建华

副主任：靳昆萍

编 委：阮凤平 吴丽萍 李 波



目 录

自强之路

- | | | |
|-------|-------------|----|
| 第 1 章 | 财富之源：创业并不遥远 | 2 |
| 第 2 章 | 返乡创业：成功源于奋斗 | 10 |

积累之路

- | | | |
|-------|--------------|----|
| 第 3 章 | 创业品质：性格决定命运 | 18 |
| 第 4 章 | 资本积累：播下成功的种子 | 29 |
| 第 5 章 | 创业学习：知识就是力量 | 32 |
| 第 6 章 | 认知转换：从打工者到老板 | 38 |

规划之路

- | | | |
|-------|--------------|----|
| 第 7 章 | 创业选择：选择比努力重要 | 48 |
| 第 8 章 | 创业计划：描绘宏伟蓝图 | 68 |

实践之路	
第 9 章 创业融资：善于借东风	92
第 10 章 创业申办：梦想起航	112
第 11 章 创业管理：成功看管理	139
参考文献	164
后 记	167

自强之路

许多天才因缺乏勇气而在这世界消失。每天，默默无闻的人们被送入坟墓，他们由于胆怯，从未尝试着努力过；他们若能接受诱导起步，就很有可能功成名就。

——席巴·史密斯



第1章 财富之源：创业并不遥远

一、思路决定出路

创业故事

洛克菲勒的女婿

美国的一个农村老头有三个儿子，大儿子和二儿子都在城里工作，他和小儿子在家相依为命。

突然有一天，一个人找到老头对他说：“尊敬的老人家，我想把您的小儿子带到城里工作。”老头气愤地说：“不行，你滚出去吧！”这个人说：“如果我在城里给您儿子找个对象呢？”老头还是摇头说不行。这个人又说：“如果我给您儿子找的对象是洛克菲勒的女儿呢？”老头想了想，同意了。

过了几天，这个人找到了美国石油大王洛克菲勒，对他说：“尊敬的洛克菲勒先生，我想给您的女儿找个对象。”洛克菲勒说：“快滚出去吧！”这个人又说：“如果我给您的女儿找的这个对象是世界银行的副总裁可以吗？”洛克菲勒同意了。

又过了几天，这个人找到了世界银行总裁，对他说：“尊敬的总裁先生，您应该马上任命一个副总裁！”总裁先生摇头说：“不可能了，这里这么多的副总裁，我为什么还要再任命一个副总裁呢？”

这个人说：“如果您任命的这个副总裁是洛克菲勒的女婿呢？”总裁先生当然同意了。



就这样，这个人将看似一件不可能完成的事情做得很完美。

资料来源：杨海英、熊飞：《创业管理概论》，机械工业出版社 2008 年版。

不少人感觉创业是可望而不可即的，实则不然。创业由最初的简单方式不断地延伸，最后又回归到简单当中，因为即使一家企业的资产已达上亿元，它也是从最初的创业活动逐步发展而来的。

被誉为“创业教父”的美国百森商学院蒂蒙斯教授说过，创业将会开创一个更美好的世界。一方面，创业体现在创办企业、提供就业机会等，也表现为创新、创造；另一方面，创业还能够激发人们的创造力，并最终促进全人类的发展。南开大学张玉利教授认为，创业是一种思考、推理和行为方式，它为机会所驱动。在理解创业的含义时，我们应该着重于创业的本质，即把握机会、创造性地整合资源、创新和快速行动。张健等人则认为创业的内涵主要包括：开创新业务，创建新组织；利用创新这一工具实现各种资源的新组合；通过对潜在机会的发掘而创造价值。

创业活动并不是那么的神秘，也不是那么的遥远，相反，它真真实实存在于我们普通的生活当中。创业是通过一定的组织形式，投入资本，开创一项新的事业并实现价值创造的过程。创业是一个从无到有，从小到大，从弱到强的过程。

二、爱拼才会赢

■ 创业故事

翻土得金

有一个农夫病重时把两个儿子都叫到身边来说道：“我就快要死了，只有一份遗产送给你们，我已将它埋藏在屋后的那块葡



萄园下。等我死后，你们轻轻地翻一翻土，就可以找到它了！”父亲死后，两个儿子各自拿着锄头到葡萄园去，到处挖土寻宝。但是，挖遍了葡萄园，结果仍没找到父亲所说的“金银财宝”。但是，由于他们天天翻土，土壤疏松肥沃起来，他们当年的收成比往年多了数倍。儿子们这才明白父亲所指的“金银财宝”是什么。

天底下哪有不劳而获的东西？唯有肯付出血汗与时间，才能享有成功的果实。

资料来源：世界创业实验室，<http://elab.icxo.com/>，2013。

天上不会掉馅饼。如果两个儿子不去天天翻土，他们就不会得到很好的收成。成功只青睐于积极进取而又辛勤耕耘的人，付出终有回报，成功是没有捷径的。

当外出农民工认为自己已积累了一定的资金和技术，家乡创业的相关政策扶持体系也较完善，家乡的交通、通信设施都很便利，家乡的其他相关资源也恰好能为自己创业所用时，他们就开始确立目标，主动创业，实现人生价值。

受经济危机的影响，一些劳动密集型的企业严重受创，一些生产技术落后的企业被淘汰，使部分农民工下岗。再加上城市一些非技术性的简单劳动岗位基本饱和，技术密集型和知识密集型的工作又需要有一定文化和专业技术的人来做，一般农民工很难胜任。于是一部分农民工抱着“打工不如自己当老板”的想法，开始返乡创业。

对某些农民工而言，“宁为鸡头，不为凤尾”，“金窝银窝，不如自己的狗窝”。随着城市生活成本的不断上升，自身的身份角色很难融入城市中，加之他们在外打拼久了，对家人和故乡的思念与日俱增，所以选择了返乡创业。



三、全力以赴

创业故事

全力以赴

一位猎人带着一只健壮的猎狗在森林里打猎。一声枪响后，一只野兔拖着受伤的后腿全力逃跑，猎狗及时地追了过去。猎狗追了一段路程，没能追上，回到主人身边。

猎人生气地责备：“你一只强壮的猎犬，怎么连一只受伤的兔子都追不上？”

猎狗望着主人说：“主人啊，我是忠于你的，我已经尽力了，确实没办法。”

小兔子回到山洞，他的母亲得知情况后很吃惊，问：“你一只受伤的小兔子，怎么跑得过一只强壮的猎狗呢？”

小兔子回答：“情况不一样啊！猎狗是为生活奔跑，他只是‘尽力’而已；我是为生命奔跑，我是‘全力以赴’啊！”

资料来源：《商业故事》2011年第5期。

创业不只是需要坚定的信念、也需要强大的动机。不管创业者出于什么样的动机，都应该像受伤的小兔子一样全力以赴。

1. 寻求美好生活

农民工在艰苦的环境中从事着高强度的工作，然而其工资水平不仅较低，还往往出现被拖欠甚至克扣的现象，自身权益得不到基本的保障。此外，大多数农民工都出身贫寒，很想改变自己的生活境地和经济状况。因此，回乡自主创业不仅能摆脱打工仔的命运，使创业者自身的收入水平得到提高，改善家庭经济状况，提高子女受教育的水平，还可以通过带动就业提高当地农民的收入水平。

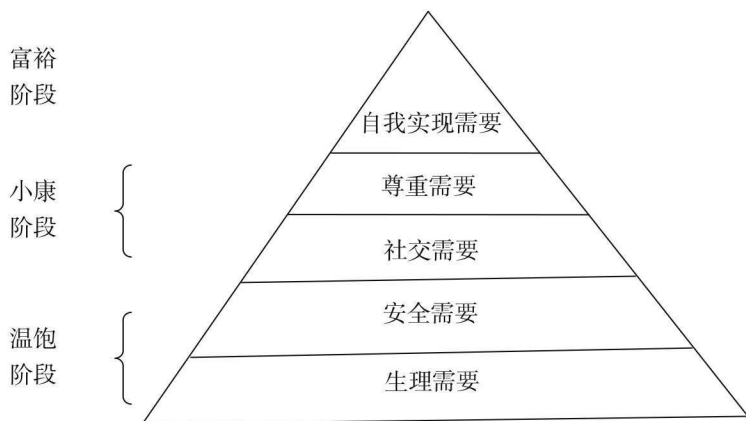


2. 实现人生梦想

随着农民工自身文化素质的不断提高和自我认识的进一步深入，他们可能不仅仅追求现有的物质待遇，自我价值的体现和梦想的实现都可能成为他们追求的更高目标。所以，他们往往可以选择自己喜欢的事业去开创，按照自己喜欢的合理方式去做自己愿意做的事情，去实现自己的人生理想。

知识链接

马斯洛需要层次理论



个体成长和发展的内在力量是动机，而动机由多种不同性质的需要所组成，各种需要之间有先后顺序与高低层次之分，每一层次的需要与满足，将决定个体人格发展的境界或程度。马斯洛认为，人类的需要是分层次的，由低到高。简单地说，就是人的追求由低层次不断地向高层次转变。

1. 生理需要

生理上的需要是人们最原始、最基本的需要，如空气、水、吃饭、穿衣、性欲、住宅、医疗等。如果得不到满足，人类的生存就成了问题。



2. 安全需要

安全的需要要求劳动安全、职业安全、生活稳定、免于灾难、未来有保障等。安全需要比生理需要更高一级，当生理需要得到满足以后就要保障这种需要。

3. 社交需要

社交的需要也叫归属与爱的需要，是指个人渴望得到家庭、团体、朋友、同事的关怀和理解，是对友情、信任、温暖、爱情的需要。

4. 尊重需要

尊重的需要包括自我尊重、自我评价以及尊重别人。

5. 自我实现需要

要求完成与自己能力相称的工作，最充分地发挥自己的潜在能力，使自己成为自己所期望的人物。

资料来源：马斯洛：《动机与人格》，中国人民大学出版社 2009 年版。

四、顺势而为

1. 拥有独特的技能优势

农民工虽然流动性较大，但是他所从事的工作也大多集中在某一个行业里，时间久了，就会形成自身的一种技术或特长。如果他利用自己在这方面的优势进行创业，就更容易成功。

四川女孩冉敬芳由于家贫，只上了 3 年小学就辍学了。1984 年，冉敬芳到重庆去安装假肢。一到重庆才知道，安装假肢需要等 20 天。她与丈夫商议，边干活边等。她想到自己会做卤鸡，于是就买了 6 只鸡，做成卤鸡摆摊叫卖。第一天，她赚了 8 元。第二天，她做了 8 只卤鸡去卖，赚了 12 元。她的生意越做越好。等到安装假肢时，她不仅赚够了安装假肢的钱，还清了来时借的 100 元钱，还有了 100 元的结余。于是她决心留在重庆做卤菜生意。经过 4 年的努力，获利 4 万元。有了本钱，她做牛肉和牛皮批发，事业一天天壮大起来。如今的冉敬芳已是四川广安富源公



司的董事长、总经理，资产过亿元。

2. 敏锐洞察创业机会

机遇无处不在，但机遇只留给善于识别且能够抓住它的人。当农民工意识到存在一个很好的创业机遇时，其创业动机尤为强烈。

冯志久原是一名流浪汉，到处漂泊，虽历尽艰辛，却穷得叮当响。1990年，他跟随数百万淘金者来到珠江三角洲，却发现这里早已人满为患。他想到工厂打工，但因年龄大、无技术，工厂不收他。冯志久百无聊赖，便在各工厂区转悠，看到工人们下班后都端着饭盒往街上的小店跑，还有那些在街上像他一样饥渴的盲流，他脑子一转，决定开一个供打工者吃饭的小店。他租了一间民房作厨房，每天中午和晚上担起两桶饭菜往流浪的人群中推销。他很快凑足37000元资金，在广州黄埔大道租了一间5平方米的店铺，办了执照，把鞭炮一放，快餐店开张了。冯志久的小饭店一开张，便引来了众多的顾客。那时广州的饭店快餐价最低2元，而他却只卖1元。冯志久辛辛苦苦忙了一个月，除去开支，竟赚了2000多元。后来他又添置桌凳餐具，雇了临时工，扩大门面，每天早餐卖粉、中晚餐卖饭，每份一律只卖1元钱。这样，每天的顾客少说也有500多人，最多达1000多人。他挣钱的奥妙就在于薄利多销。每份1元的饭菜其实是没有挣头的，但精打细算得好，也可以赚3角钱，如果每天能卖1000份，就可挣300元，一个月就是9000元。几年下来，冯志久已身家上百万元。

创业故事

“老干妈”：农村妇女13亿元的传奇

一个没上过一天学、仅会写自己名字的农村妇女，白手起家，居然在短短的6年间创办了一家资产达13亿元的私营大企业！创造这个神话的农村妇女名叫陶华碧，对她的名字许多人也许茫然不知，但提起她的“老干妈麻辣酱”，却几乎尽人皆知。

陶华碧就是打工者们爱吃的“老干妈麻辣酱”的创始人，生产这种食品的大企业的董事长。

由于家里贫穷，陶华碧从小到大没读过一天书。为了生存，她很早就去打工和摆地摊。1989年，陶华碧用省吃俭用积攒下来的一点钱，用四处拣来的砖头盖起了一间房子，开了个简陋的餐厅，专卖凉粉和冷面。当时，她特地制作了麻辣酱，作为拌凉粉的专门作料。有一天早晨，陶华碧起床后感到头很晕，就没有去菜市场买辣椒。谁知，顾客来吃饭时，一听说没有麻辣酱，居然都转身就走。她不禁感到十分困惑：怎么会这样？难道来我这里的顾客并不是喜欢吃凉粉，而是喜欢吃我做的麻辣酱？这件事对陶华碧的触动很大。机敏的她一下就看准了麻辣酱的商机，从此潜心研究起来……经过几年的反复试制，她制作的麻辣酱风味更加独特了。

1997年8月，“贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司”正式挂牌，工人增加到200多人。到2000年末，“老干妈”公司发展到了1200人，产值近3亿元，上缴国家税收4315万元。如今，公司累计产值已达13亿，每年纳税1.8亿，名列中国私营企业50强排行榜的第五名。

论实力，陶华碧丈夫早逝，上世纪90年代之前，她还拖着两个小孩到处打工和摆地摊；论机会，她做的是麻辣酱，是最传统不过的行业；论知识，她没有读过大学、留过洋，甚至连珠三角地区一些“洗脚上田”的小学毕业、初中毕业的老板都不如。虽然没有文化，但陶华碧明白这样一个道理：帮一个人，感动一群人；关心一群人，肯定能感动整个集体。果然，这种亲情化的“感情投资”使陶华碧和“老干妈”公司的凝聚力一直只增不减。在员工的心目中，陶华碧就像妈妈一样可亲可敬；在公司里，没有人叫她董事长，全都叫她“老干妈”。陶华碧何以成功？“老干妈”何以不断壮大？她成功的秘诀在于对机会敏感，做生意诚信，以感情投资凝聚团队的战斗力，与时俱进吸纳人才、培养人才。

资料来源：世界创业实验室，<http://elab.icxo.com/>，2011。



第2章 返乡创业：成功源于奋斗

一、怀揣梦想

改革开放以来，我国很多来自落后地区的农民为了改变贫穷的生活状态，怀着对美好生活的向往，从偏远的农村来到繁华的城市，从内陆来到沿海，或务工或经商，或就业或创业，成为我国经济建设中的农民工，为我国经济社会发展做出了重大贡献。然而，2008年以后，由于金融危机以及其他影响因素的存在，大量的外出农民工开始回流，成为农村经济发展的生力军。

农民工经过一段时间外出务工或经商，又返回家乡所在县域，利用外出务工或经商增长的见识、本领以及获得的技术、资金和信息，在乡村、小城镇创办企业，发展工商服务业，投资商品性农业等经济活动。

创业故事

情注绿色大地，功成名就报桑梓

出生在四川金堂县栖贤乡最边远乡村的农民王洪因家庭贫困，在1990年选择了南下打工。打工的艰苦不言而喻，王洪扛过包，露宿过工地，在玩具厂当过搬运工，在鞋厂当过机工。艰苦的岁月让他深深体会到知识才是第一生产力，只有不断学习才能改变贫穷，提升自我。他不断钻研生产技术，学习企业管理知识，并在工作中加以良好的实践和运用。由于对家乡的无限眷恋，几年之后，王洪怀揣着自己几年攒下的3万多元钱返回家乡

创业。他利用家乡得天独厚的酿酒条件，组建了酒厂。创业之初，生产工人仅两名，妻子管后勤，销售和管理由他一肩挑，每天都像陀螺一样运转不停，原料来了，无人卸货，他亲自扛麻袋。白天他在外四处奔波，见缝扎针地联系客户，找销路，深夜他要清算一天的收入。通过不断创新和改造，企业迅速发展壮大，他利用滚雪球的方式先后收购和兼并了几家酒厂。2008年年底，王洪经过深思熟虑，做出了一个重大抉择，投资300万元建立集休闲、娱乐、餐饮、会议、住宿、生态观光于一体的综合性度假村。

如今，他的绿色大地农业发展有限公司已注册成立。公司把工业、现代生态农业、旅游观光有机结合，下设酒业、食品、日化等企业，仅旗下盐井酒业公司就先后吸纳200余人就业。

资料来源：成都市总工会，<http://www.cdzgh.com/index.asp>，2010。

较之于农业创业不同，由于返乡农民工通过外出务工完成了资金、技术积累，阅历也较丰富，因此，其创业领域不只局限于农业方面，在服务行业等领域往往也表现得得心应手，企业的创业类型更多地以创建新组织的形式呈现。返乡农民工的创业类型具体表现为：

一是农业产业化龙头企业。返乡农民工利用家乡的资源以及当地政府的政策扶持，创办规模种植业、农产品加工业，延长农业产业链条，构建现代农业产业体系，将小农户与大产业、小生产与大市场进行有效的对接，从而发展起一批农业产业化龙头企业。

二是“一乡一业、一村一品”的农产品生产、加工及销售服务业。回乡创业人员可利用亦工亦农亦商的特点，发挥自己的技能、资金或技术优势，通过合理分工和有效竞争，大力发展农产品生产销售，发展一批“一乡一业、一村一品”的产业集群，形成小商品、大市场，小企业、大集群的农产品发展格局，走出了一条发展农村个体私营企业的新路子。