

PPT
(详见前言)



普通高等教育经济管理类专业精品教材

创业 管理

理论 · 实训 · 案例

ENTREPRENEURSHIP
THEORY · TRAINING · CASE

龚荒◎主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS





普通高等教育经济管理类专业精品教材

F272/157

创业 管理

理论 · 实训 · 案例

ENTREPRENEURSHIP
THEORY · TRAINING · CASE

龚荒◎主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书对创业过程中的关键理论和操作实务进行了系统阐述。全书共分4篇10章,依照创业管理的过程,按创业导论篇、企业创建篇、企业成长篇、创业收获篇展开。本书主要内容包括:创业与创业精神、创业机会的识别与评估、创业计划书、创业的融资、成立新企业、创业团队与企业文化建设、新创企业的运营管理、新创企业的成长管理、创业生涯管理、退出与收获策略。各章节中设计了“本章提要”“引例”“专栏”和“实例”,每章后面附有思考与训练题、案例分析题。

本书篇幅适中,体系清晰,理论精要,通俗易懂,操作性强,突出案例教学和技能训练。本书采用的案例是从数百个案例中精选出来的,以经典创业案例和新编案例为主,颇具代表性和时代感。每个案例后面都附有分析讨论题,可以有选择地用于课堂教学中的小组讨论。

本书可作为高校创业管理课程教材,也可以用于创业培训和创业者自学辅导书。

图书在版编目(CIP)数据

创业管理:理论、实训、案例/龚荒主编. —北京:机械工业出版社, 2013. 8

普通高等教育经济管理类专业精品教材
ISBN 978-7-111-43418-4

I. ①创… II. ①龚… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第165720号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:易敏 责任编辑:易敏 孟晓琳

版式设计:常天培 责任校对:薛娜

封面设计:鞠杨 责任印制:杨曦

北京双青印刷厂印刷

2013年9月第1版第1次印刷

184mm×260mm·16印张·374千字

标准书号:ISBN 978-7-111-43418-4

定价:32.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010)88361066 教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售一部:(010)68326294 机工官网:<http://www.cmpbook.com>

销售二部:(010)88379649 机工官博:<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线:(010)88379203 封面无防伪标均为盗版

前言

随着创业、创新、创富成为当今时代潮流，越来越多的大学和培训机构开设了“创业管理”课程。创业教育一方面可以帮助和指导受教育者去创建自己的企业，传授给他们创业知识，培养创业思维，使他们了解创业活动过程的内在规律及涉及的关键问题和风险，帮助其理性地规划职业发展路径；另一方面，创业教育也是一种素质教育，它并不是让所有的受教育者都去创建自己的企业。实际上，创业行为普遍存在于各种组织和各种经营活动中，运用创业精神和创业思维开展工作是取得成绩和进步的前提。因此，系统地学习创业管理相关知识，不仅能够培育和开发大学生的创新精神和创业素质，而且可以培养和提高大学生的社会生存能力、竞争能力和可持续发展能力，成为社会所需要的高素质复合型人才。

基于上述目标，我们编写了这本教材。本书在框架结构设计上做了精心构思和安排，既考虑到了读者阅读、学习的方便，又兼顾了该学科的整体性和系统性。本书所确立的创业管理过程分为四个阶段，即机会识别、企业创建、企业成长、创业收获。全书分4篇10章，依照上述的创业管理过程相继按创业导论篇、企业创建篇、企业成长篇和创业收获篇来展开。前一篇或前一章内容作为后一篇或后一章的基础，章与章之间在内容上相扣，每章后面附有若干个思考与训练题和1~3个案例分析题。章后所附的思考与训练题不是教条式的提问，答案也不是对教材内容的简单重复，而是需要创造性地运用本章所学知识或收集整理外部资料才能得出结果；章末案例的内容紧扣本章的核心知识点，是以创业实践的形式对本章知识做进一步诠释或延伸，同时每个案例后附有讨论题，可以有选择地用于课堂教学中的小组讨论。为增加教材的实用性和活泼性，本书的每章开头和章节中间穿插有“引例”“专栏”和“实例”。

本书的主要特色体现在：

- 篇幅适中，体系完整，理论精要，内容新颖，表述通俗，便于高效学习和系统掌握；
- 力求原理、实训、案例三位一体，强调思想性与实用性的结合、前沿理论观念与国内外创业实践的结合；
- 重点阐述创业分析与新创企业运营管理的基本方法和操作工具及实际应用，关注学生创业技能的有效提升；
- 贯彻案例教学的思想，编写和选用最新案例材料并注重案例训练；
- 体现研究型教学的需要，便于任课教师的课堂拓展和互动教学。

本书由龚荒策划并完成主要编撰工作。周莉、陈慧杰、杨雷、戴西超、周巍、李飞、许露、杭洁、刘玲玲等参与了本书的编写及资料收集、录入工作。深圳中恒税务师事务所龚建

创业管理——理论、实训、案例

军先生对本书有关企业工商注册、税务登记和会计报表等内容作了审核和修正。在编写过程中，我们参考借鉴了许多国内外学者的研究成果，谨在此一并表示由衷的谢意。

为方便教师教学，本书还编制了教学配套资料，可发邮件至本书策划编辑或作者电子邮箱索取。书中如有疏漏不妥之处敬请读者批评指正（策划编辑电子邮箱：yimin9721@163.com；作者电子邮箱：gonghuang@163.com）。

作 者

目 录

前言

第1篇 创业导论

第1章 创业与创业精神	3
1.1 创业的内涵特征	4
1.2 创业的类型	5
1.3 创业的一般过程	10
1.4 创业管理与传统管理	11
1.5 创业精神与创业者	14
【思考与训练】	28
【案例训练】	28
案例 1-1 打工还是当老板?	28
案例 1-2 松下电器的起步	29
案例 1-3 马云：从顽皮少年到商界大侠	31
第2章 创业机会的识别与评估	35
2.1 创业机会的识别	36
2.2 市场信息的收集与调查	39
2.3 创业机会评估	44
2.4 创业环境的综合分析	50
【思考与训练】	53
【案例训练】	54
案例 2-1 李嘉诚对创业机会的把握	54
案例 2-2 “指甲钳大王”梁伯强	55
案例 2-3 开在大学城里的品牌内衣店	55

第2篇 企业创建

第3章 创业计划书	59
-----------------	----

创业管理——理论、实训、案例

3.1	创业计划书的概念与作用	60
3.2	创业计划书的形式与内容	61
3.3	创业计划书的制作	68
	【思考与训练】	73
	【案例训练】	74
案例 3-1	从创业计划金奖获得者看大学生创业	74
案例 3-2	手工布鞋坊胎死腹中	75
第4章	创业融资	79
4.1	创业融资方式	80
4.2	创业融资渠道的选择	83
4.3	风险投资	90
	【思考与训练】	95
	【案例训练】	95
案例 4-1	杨致远与雅虎融资	95
案例 4-2	一个神奇的创业故事	96
第5章	成立新企业	99
5.1	新创企业的法律组织形式	100
5.2	法人制度与公司治理结构	103
5.3	新创企业的注册登记流程	107
5.4	新创企业运营相关的法律规定	113
5.5	新创企业的社会责任及其承担	119
	【思考与训练】	121
	【案例训练】	121
案例 5-1	大学生创业优惠政策	121
案例 5-2	武某的失败	122

第3篇 企业成长

第6章	创业团队与企业文化建设	127
6.1	创业团队的概念与作用	128
6.2	高绩效创业团队的特征与建设	130
6.3	企业文化的内涵、功能与特征	133
6.4	新创企业文化建设的意义与方法	136
	【思考与训练】	137
	【案例训练】	137
案例 6-1	“三剑客”创业：成也友谊，败也友谊	137
案例 6-2	固柏公司的创业团队	139

案例 6-3 快乐的美国西南航空公司	140
第 7 章 新创企业的运营管理	143
7.1 组织设计与人力资源管理	146
7.2 技术创新与产品开发	152
7.3 市场开发与营销策略	158
7.4 会计报表与财务管理	167
【思考与训练】	175
【案例训练】	175
案例 7-1 淘金路步步惊魂	175
案例 7-2 维达公司的内部管理问题	177
案例 7-3 创业服装店的营销计划	179
第 8 章 新创企业的成长管理	182
8.1 企业成长的生命周期	183
8.2 企业成长的战略选择	187
8.3 商业模式的选择	194
【思考与训练】	205
【案例训练】	205
案例 8-1 史玉柱的两次创业	205
案例 8-2 两位年轻妈妈的创业之路	207
案例 8-3 诚信空调的创业模式	209

第 4 篇 创业收获

第 9 章 创业生涯管理	215
9.1 创业者类型与角色转换	215
9.2 总裁生命周期理论及其启示	217
9.3 企业传承	220
【思考与训练】	223
【案例训练】	224
案例 大连 NS 集团的家族矛盾	224
第 10 章 退出与收获策略	226
10.1 成功的“退出”与创业“收获”	227
10.2 收获战略的制定	228
10.3 收获方式的选择	230
【思考与训练】	233
【案例训练】	233
案例 10-1 正泰集团的股权配送制度	233

创业管理——理论、实训、案例

案例 10-2 哈夫特家族的悲剧	234
附录	236
附录 A 创业者素质与能力测试题 (4 套)	236
附录 B 苹果医药互动传媒创业计划书	240
参考文献	247

创业管理

理论 · 实训 · 案例

第1篇

创业导论

创业与创业精神

创业机会的识别与评估

第1章 创业与创业精神

本章提要

- 创业的内涵特征
- 创业的类型
- 创业的一般过程
- 创业管理与一般管理
- 创业精神与创业者
- 企业家与创业精神
- 创业者的特征
- 创业者应具备的素养

[引例]

创业宣言

我不选择做一个普通的人。

成为一个不寻常的人是我的权利——如果我能够。

我寻求机遇——而不是安稳。

我不希望是一个受保护的市民，

让国家照顾我，过着谦卑、沉闷的生活。

我要去冒深思熟虑的风险，

去梦想并去建设，去失败并去成功。

我拒绝用刺激换取命运；

我更喜欢生活的挑战，而不是有保障的生活；

更喜欢实现目标的兴奋，而不是陈腐的乌托邦主张。

我绝不会为了施舍物而出卖我的自由，

或者为了救济品而出卖我的尊严。

我绝不在任何征服者面前畏缩，或向任何威胁屈服。

我所继承的是，不屈、自豪、无畏地站立；

因我为自己而思考和行动，沉浸于我所创造的裨益，

勇敢地面对世界，并且说：

在上帝的帮助下，我已经做了上述之事。

所有这些就是做一名企业家的含义。

——美国企业家协会正式信条

1.1 创业的内涵特征

“创业”是近几年的热门话题，但“创业”在汉语中是个新词，在国内也算是新生事物，因此，人们对什么是创业这一问题，也是仁者见仁，智者见智。在此，我们不做学术上的考究，只简单谈一谈什么叫“创业”，什么样的人可称之为“创业者”。

“创业”有广义和狭义之分。广义地说，人们在下列三种情况下都可称为创业：

- (1) 强调开端和初创的艰辛与困难；
- (2) 突出过程的开拓和创新的意义；
- (3) 侧重于在前人的基础上有新的成就和贡献。

狭义的创业，就是对“创业”最直接、最普遍的理解，即“创办自己的企业”“自己当老板”。也就是说，创业首先是与为别人打工相对的，是自我雇佣。英文中“创业者”和“企业家”是同一个词——entrepreneur。entrepreneur 一词有“承担”之意，这正是创业者、企业家同公司中普通经理人的根本区别——作为一个创业者、企业家，必然要承担风险，既有商业上的风险，也有其他方面的风险。同时，企业家与创业者也有所区别，企业家是指组织、管理企业并承担商业风险的人，而创业者除了上述任务外，还有一项更重要的任务，那就是从无到有创立企业。

关于“创业”，一个常用的定义是：创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。创业必须要贡献出时间和付出努力（心理与生理），承担相应的财务、精神和社会的风险，并获得金钱的回报、个人的满足和独立自主。

上述定义主要强调了创业活动的以下特征：

- (1) 创业创造出某种有价值的新事物。这是一个创造的过程，创造的是社会需要的某种产品或服务，以及承载、运作它们必需的组织实体——企业。
- (2) 创业活动最显著的特点为机会导向。创业活动的开展往往是因为创业者发现了有价值的机会。简单地说，创业活动实质上就是识别机会、开发和利用机会并实现机会价值的过程。
- (3) 创业需要贡献出必要的时间，付出极大的努力。要完成整个创业过程，要创造新的有价值的事物，就需要大量的时间，而要获得成功，没有极大的努力是不可能的。
- (4) 承担必然存在的风险。创业的风险可能有多种形式，但是通常来说风险存在于财务、精神以及社会等方面。
- (5) 给予创业者以创业报酬（收获）。作为一个创业者，最重要的回报可能是其由此获得的独立自主，及随之而来的个人满足。对于追求利润的创业者，金钱的回报无疑是最重要的。对很多创业者乃至旁观者，其实都把金钱的回报视为成功与否的一种尺度。

[专栏]

创业定义的理论研究

到目前为止，在理论研究上对创业的理解，还没有一个被普遍接受的定义。几种有代表性的定义如下：

- 德鲁克 (P. F. Drucker) 认为, 创业是一种行为, 其主要任务就是变革。
- 希斯瑞克 (R. D. Hisrich) 等认为, 创业是一个发现并捕捉机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。
- 蒂蒙斯 (Jeffrey A. Timmons) 认为, 创业是一种思考、推理和行动的方式, 它为机会所驱动, 需要在方法上全盘考虑并拥有和谐的领导能力。
- 巴隆 (Robert A. Baron) 和谢恩 (Scott Shan) 认为, 创业是一个随着时间而展开的动态过程, 包括以下几个阶段: 机会的识别、决定开发机会并整合必要资源、开办一个新企业、创立成功、收获回报。创业的本质是创造或认识新事物的商业用途 (识别它是一个机会), 并积极采取行动将机会转变成可行的、有利可图的企业。
- 清华大学创业研究中心认为, 创业是企业管理过程中高风险的创新活动。

1.2 创业的类型

创业有广义和狭义之分, 还可以按照不同的标准分成不同的类型。了解创业的类型是为了在创业决策中做比较, 选择最适合自己条件的创业类型。我们可以从动机、渠道、主体和项目等不同的角度进行分类。

1.2.1 机会型创业与生存型创业

从动机角度, 创业可分为机会型创业与生存型创业。

1. 机会型创业

机会型创业的出发点并非谋生, 而是为了抓住并利用市场机遇。它以新市场、大市场为目标, 因此能创造出新的需要, 或满足潜在的需求。机会型创业会带动新的产业发展, 而不是加剧市场竞争。世界各国的创业活动多以机会型创业为主, 但中国的机会型创业数量较少。

2. 生存型创业

生存型创业, 又叫就业型创业, 其目的在于谋生, 为了谋生而自觉地或被迫地走上创业之路。这类创业大都属于尾随型和模仿型, 规模较小, 项目多集中在服务业, 并没有创造新需求, 而是在现有的市场上寻找创业机会。由于创业动机仅仅是为了谋生, 往往小富则安, 极难做大做强。

上述两种创业类型与主观选择相关, 但并非完全由主观决定。创业者所处的环境及其所具备的能力对于创业动机类型的选择有决定性作用。因此, 创造良好的创业环境, 通过教育和培训来提高人的创业能力, 就会增加机会型创业的数量, 不断增加新的市场, 促进经济发展和生活改善, 减少企业之间的低水平竞争。

1.2.2 自主型创业与企业内创业

按照新企业建立的渠道, 可以将创业分为自主型创业和企业内创业。

1. 自主型创业

自主型创业是指创业者个人或团队白手起家进行创业。自主创业的目的并非以挣钱为主，而是不愿替人打工，受制于人，是要干自己想干的事，体现自我人生价值。自主型创业充满挑战和刺激，个人的想象力、创造力可得到最大限度的发挥，不必再忍受单位官僚主义的压制和庸俗的人际关系制约；有一个新的舞台可供表现和实现自我；可多方面接触社会、各种类型的人和事，摆脱日复一日的单调乏味的重复性劳动；可以在短时期内积累财富，奠定人生的物质基础，为攀登新的人生巅峰做准备。然而，自主型创业的风险和难度也很大，创业者往往缺乏足够的资源、经验和支持。

自主型创业有许多种方式，但是，大体上可以归纳为如下几种方式：

(1) 创新型创业。创新型创业是指创业者通过提供有创造性的产品或服务，填补市场空白。

(2) 从属型创业。从属型创业大致有两种情况：一是创办小型企业，与大型企业进行协作，在企业整个价值链中，做一个环节或者承揽大企业的外包业务。这种方式能降低交易成本，减少单打独斗的风险，提升市场竞争力，且有助于形成产业的整体竞争优势。二是加盟连锁、特许经营，利用品牌优势和成熟的经营管理模式，减少经营风险。

(3) 模仿型创业。这是指根据自身条件，选择一个合适的地点，进入壁垒低的行业，学着别人开办企业。这类企业投入少，并无创新，在市场上拾遗补缺，但逐步积累也会有机会跻身于强者行列，创立自己的品牌。

国家和社会十分重视对自主创业行为的扶持，采取了许多激励措施，如 SYB 培训项目就是一例。

[专栏]

SYB 培训项目

SYB 的全称是“START YOUR BUSINESS”，意为“创办你的企业”，它是“创办和改善你的企业”（SIYB）系列培训教程的一个重要组成部分，由联合国国际劳工组织开发，为有愿望开办属于自己的中小企业的人员量身定制的培训项目。目前有 84 个国家使用 SIYB。

我国从 1998 年开始 SYB 创业培训试点工作，2003 年开始在全国数百个城市推广创业培训。随着 SYB 创业培训在全国的全面启动及小额贷款政策的扶持，解决了有志创业者创业时遇到的创业知识的欠缺和资金不足问题，探索了以培训促就业，以创业带就业的就业促进模式。

SYB 的培训课程总共分为两大部分，第一部分是创业意识培训，第二部分是创业计划培训。后者共分 10 步：第 1 步，将你作为创业者来评价（即创业适应性分析）；第 2 步，为自己建立一个好的企业构思（即创业项目构思和选择创业项目）；第 3 步，评估你的市场（即产品、客户及竞争对手分析）；第 4 步，确立企业的人员组织（即经营上的人员安排）；第 5 步，选择一种企业法律形态（即申办何种经营许可）；第 6 步，确认法律环境和你的责任（即创业方面的法律法规，创业对你意味着何种法律风险和法律风险）；第 7 步，预测启动资金需求；第 8 步，制定利润计划（包括成本效益分析）；第 9 步，判断你的企业能否生存（包括你的创业项目的可行性分析，草拟创业计划书）；第 10 步，开办企业（介绍开办企业的实际程序和步骤）。

2. 企业内创业

企业内创业是进入成熟期的企业为了获得持续的增长和长久的竞争优势，为了倡导创新并使其研发成果商品化，通过授权和资源保障等支持的企业内创业。每一种产品都有生命周期，一个企业在不断变化的环境中，只有不断创新，不断将创新的成果推向市场，不断推出新的产品和服务，才能跳出产品生命周期的怪圈，不断延伸企业的生命周期。成熟企业的增长同样需要创业的理念、文化，需要企业内部创业者利用和整合企业内部资源创业。

企业内创业是动态的，正是通过二次创业、三次创业乃至连续不断的创业，企业的生命周期才能不断地在循环中延伸。

[实例]

史玉柱鼓励巨人公司员工内部创业

“赢在巨人”是巨人公司董事长兼CEO史玉柱提出的一项内部创业计划，该创业平台旨在帮助那些具有创意、才华但尚不具备独立创业条件的年轻创业者。一旦创业项目成功，相关创业团队可获得最高20%的利润分成。

在实施该计划的前期，巨人公司把目光瞄准公司外部有专长的游戏人才与团队。“只要加入‘赢在巨人’计划，我们将为创业者提供资金、技术、团队补充、全国推广运营等全方位支持。”史玉柱曾这样表示说。

而如今，巨人公司已把实施的范围延伸到公司内部，通过该计划鼓励内部员工加大创新力度。“内部员工只要有想法，可以几个人成立一个小的团队，然后提出自己的项目计划，通过公司内部的项目小组审核，就可以独立去开发新的项目。公司对这些项目提供全面的支持，员工在项目成功后可与公司分享收益，原则上与对外是一样的。”巨人公司这样告诉员工。

据了解，巨人公司旗下的游戏《征途》项目组曾有一个名为武强的中层，在离职创业后又重返巨人公司创建新项目，被史玉柱看好，这一事迹已在巨人公司内部广为流传。武强于2007年7月出去创业，两年后回归巨人公司，其最近挑头开发的一款新游戏在公司内部受到好评，史玉柱试玩这款游戏的原始版本后评价说“出乎意料”。据悉，这一典型事件也是促使巨人公司加快把“赢在巨人”推向内部的原因之一。

1.2.3 大学生创业、失业者创业和兼职者创业

按创业主体分类，创业可以分为大学生创业、失业者创业和兼职者创业。

1. 大学生创业

大学生创业有在校创业，也有大学毕业后创业，可独立创业，也可以合伙创业；可干所学专业的，也可干非所学专业的，这在今天已较普遍。

[实例]

在校大学生走上创业之路

南京某高校大二学生张险峰正在仙林大学城内建一个500平方米的IT卖场，这个名为“华盛电器”的大卖场将投入300万元，所有投资都是张险峰个人的投入和融资。目前，这个由大学生自己投资、自己策划甚至连所有工作人员都是大学生的企业已经完成了工商注册，预计明年初开业。虽然南京家电业巨头云集，但张险峰这个年轻人已经把竞争对手锁定为苏宁、五星等巨头。“第一年的销售目标是4000万元，5年后，我希望能达到2亿元，抢到仙林地区80%的市场份额。”

张险峰在同学眼中是个能人，来南京不过一年半时间，却一直没有停止自己的创业之路。他自称卖过图书、卖过手机。在新生军训时，学校只发了衣服，却没配鞋子，他立即从外面购进鞋子向新生推销。今年暑假，张险峰先到太平洋建设集团实习，回到河南老家后又做起了一些高校的招生代理。“我两个星期就赚了两万。”张险峰的声音里透着些许自豪，尽管他也有过不知多少次被欺骗、被拖欠的经历。

张险峰最早接触IT销售也是在大学里，除了向同学们推销手机、MP3等IT产品外，他还在仙林大学城的各个学校内发展代理，“有的学生代理一天就能卖出两部手机。”张险峰没有透露自己在校一年半到底靠这些方式赚到了多少钱，但他称此次华盛电器注册的资本全来自于自己的投入。在向同学们推销手机和其他数码产品时，他发现了巨大的商机：仙林地区有12万名大学生，却没有一个专售数码、手机产品的店铺。“仙林地区手机、笔记本电脑和数码产品的年市场份额达3.6亿元之巨，光手机一天就生产300部。”张险峰称这一结论来自于他组织的三次市场调研。张险峰向大学生们调研的另一个问卷题目是：如果我在仙林开一个大卖场，你会不会来我这边买？70%学生的答案是“不会”，他们选择如苏宁、国美这样的大店，一部分会选择去珠江路。选择到他店里去买的占18%。但这18%也给了他很大的刺激，纯数字计算，3.6亿元市场需求的18%就是6400万元，张险峰决定动手，开这个大卖场。

张险峰称，华盛电器所需的数十名员工已经招聘完毕，全是来自仙林地区各高校的大学生。“核心管理团队4~5人，有本校也有其他高校的学生。”张险峰称伙伴们都是各校的创业主力，也有本校的院学生会主席。基层员工工资以按时计费为主，每小时3至5元，“跟洋快餐差不多”。张险峰称华盛电器的启动资金全靠自己，没向家里要一分钱，家里甚至还不知道他在做这件事。“其他的钱，主要是融资，就是向一些企业借贷。”他称自己不久前从江苏一知名企业获得了担保，已成功从北京一企业获得融资，但他没有透露具体数额，只称资金正逐步到位。华盛电器总投资300万元，其中200万元做流动资金。“我们已经与海尔、TCL、诺基亚等10多个厂商达成了协议，广东一带生产MP3的企业也已经同意免费铺货进场。”

资料来源：《大学生300万打造家电大卖场》，新华报业网，2005-12-15。

2. 失业者创业

不少失业者也通过自己的努力，成了创业的佼佼者。这类创业者大多选择服务行业，投