在國際化時代 勇敢圓夢

掌握3大趨勢 迎向成功創業潮

隨著行動雲端、社群網路成為現代人生活的一環，新科技為創業家帶來無限可能性，加上全球景氣持續低迷，失業問題日益嚴重，更使得創業成為人們改變生活的新選項。面對此一趨勢，全球正掀起一波創業新潮流，各國政府積極推動創業政策，強化產業競爭力，以提升國家經濟動能。

◎撰文／劉麗惠 圖片提供／達志影像

根據全球創業觀察組織（Global Entrepreneurship Monitor, GEM）在2013年發布的最新全球創業觀察報告顯示，在全球經濟波動劇烈、人口結構改變以及新科技加速變革等多重因素下，各國政府、組織與大眾對於創業精神的重視程度日益增加，導致新一波創業浪潮正全面襲來。

提振經濟 各國政府鼓勵創業

自2008年發生金融海嘯以來，全球經濟持續不佳，導致商業競爭愈來愈激烈，同時也造成各國就業

環境不盡理想。為提升國家競爭力與就業機會，包括美國、韓國與歐盟，都積極透過推動創業政策，企圖藉由扶植更多新創型企業，強化產業競爭力與提高就業率。例如，美國總統歐巴馬在2013年連任後發表的首次國情咨文，即聚焦於提振經濟與創造就業機會等民生議題，而鼓勵創業則是歐巴馬提振美國就業的主要手段之一，當時他還特別提到，要培養出下一個蘋果創辦人賈伯斯（Steve Jobs），同時也強調將對新創事業有更多的眷顧。

另外，韓國自2011年起就將個人創意事業正式納入中小企業定義標準，積極推動「激發以創意經濟為根本的事業創立與就業創造方案」，除設立1.62億美元財務專案，支援國人發展微型事業、個人創意事業與新型態事業外；同時也導入App產業輔導措施：即對App產業的支持模式從「教育」轉為「創業」，開辦「全方位App創業課程」，預計每年培育出50～100個App開發團隊，並且設立專屬App產業的創業育成中心，加速App新創事業育成。

鼓勵科技創業外，韓國政府也積極協助個人投入創意事業，透過「知識經濟商品化方案」，提供資金協助，降低一人創業的資金問題。在積極推動創業政策後，韓國在2011～2012年的新創事業家數不斷突破新高，根據韓國創業投資協會（KVCA，Korean Venture Capital Association）資料顯示，2012年韓國新創企業數達2萬8,193家。由於政策推動創業已有成效，韓國總統朴槿惠於2013年上任後，更進一步將創業方案提升為創造經濟的國政方針。

2012年青年人失業率攀升達22.9%的歐盟，為促進青年就業，開始透過政策協助青年創業及從事自雇工作。歐盟委員會的研究分析顯示，歐盟地區的中小企業在創造更多及更好的工作方面，扮演重要的角色，因此，歐盟建議會員國實施協助青年創業及自雇工作政策，提供包括發展創業技能、資訊諮詢、教練與指導、資金支援，以及發展創業基礎設施等協助，藉以提高青年投入創業，降低失業率。

創業精神旺盛 台灣經濟動能十足

在台灣，創業浪潮也不斷前仆後繼湧現。自二次世界大戰以來，台灣經濟發展歷經幾次大創業潮，第1波創業潮起因於戰後台灣物資供應不足，因此與生活用品相關的產業如塑膠、紡織、化學、機械等，在當年政府的「4年經濟建設計畫」扶植中，快速興起，包括嚴慶齡在1949年設立的裕隆機械工廠、王永慶在1954年成立的塑膠公司、許文龍在1960年成立的奇美實業，都是這一波創業潮中，成功打造企業王國的創業家。

1970年代開始，台灣戰後嬰兒潮抱著能拚就會贏的台灣精神，掀起台灣第2波創業潮。尤其IT產業在英特爾（Intel）推出全球第一顆微處理器，打開個人電腦時代來臨的趨勢後，台灣創業家們也趁著IT快速成長的浪潮，啟動台灣IT創業潮。當年，包括鴻海、宏碁、台積電、聯發科、廣達、華碩等相繼成立、成長茁壯，IT產業也成為帶動台灣經濟往前的最大動力。同一時期，台灣工具機、自行車產業也逐漸萌芽發展。在前兩波創業潮中，台灣打造出具競爭力的傳統製造業與高科技製造業，驅動台灣出口擴張時代的全面來臨，當然也因此帶領為數眾多的貿易公

韓國政府推出各項輔導措施，積極鼓勵國人投入創業，有效降低失業率，進而提升國家經濟力。

司，從製造工廠轉型到貿易業，建立台灣商品貿易發展的全盛時期。

至今，台灣創業精神依舊旺盛，根據瑞士洛桑國際管理學院（IMD）在2012年的《IMD世界競爭力年報》（*2012 IMD World Competitiveness Yearbook*）顯示，台灣在59個受評的國家中，創業家精神位居第一，儘管2013年新出爐的年報，我國創業家精神下滑到第3名，但仍名列前茅。

根據2013年《中小企業白皮書》的統計，2012年新創中小企業家數達95,517家。目前，台灣16～64歲適合工作人口大約有1,600萬，中小企業數有127萬家，這代表著，台灣每12.5個人，就有一個人是老闆。各種資料皆顯示，台灣經濟歷經60年發展，創業精神始終蓬勃發展。

掌握3大趨勢 採取正確創業策略

每一波創業潮的來臨都有其時代背景因素，創業者要成功，必須掌握趨勢潮流，創業成功的機率才會大。大致上，這一波創業者必須掌握今日的商業環境已經是一個：供給過剩、貿易「去中間化」以及國際化的時代趨勢。

供給過剩時代 服務取代製造

過去，在供給匱乏的時代，台灣創業潮以製造業為主，然而，在供給過剩的今天，賣不出去、堆積如山的商品，證明大量生產的製造業，絕對不是新一波創業者最佳的創業方向，全國中小企業總會創輔中心副主任石怡佳指出，這個年代，創業者要從事製造業的創業活動，必須擁有獨特且創新的技術，才有可能成功，否則，非製造業的文化創意與服務業，可能會是更適當的選擇。

確實，在服務取代製造的今天，創業者必須思考這個時代消費者的需求。趨勢科技創辦人張正明表示，有別於過去創業者需要先具備龐大資金、土地與勞工的製造業創業模式，在新一波創業潮中，服務成為最主要的創業關鍵，凡事必須從人出發，所以創業者更要掌握使用者經驗，才能滿足新時代消費者所需的服務。

關於「微型企業」與「新創事業」

根據經濟部中小企業處的定義，只要設立5年內的企業，均屬於「新創事業」；另依據中小企業發展條例第4條第2項所稱的小規模企業，不分行業，員工數未滿5人者，皆屬於「微型企業」。

去中間化 新型態貿易才有空間

在新一波創業趨勢中，不僅大量製造退位，由於網路科技帶來的資訊高度透明，過去藉由在工廠與消費者間協助商品買賣的貿易商，在「去中間化」的趨勢下，可能已經不是很好的創業選項。「現在的創業者必須有比別人更多的創意，然後再以高度貼近消費者需求的服務為出發點，才有可能成功。」當年從貿易起家的健身器材品牌業者「岱宇國際」創辦人暨董事長陳英俊指出，過去台灣很多創業家都是以貿易起家，但是網路平台的資訊透明，讓消費者可以直接找上工廠購買商品、工廠也有能力自己進行銷售活動，去中間化之後，單純的貿易創業，利潤不高、競爭者多，將會面臨艱困的經營局面。

對於貿易去中間化的趨勢，台灣服務業發展協會秘書長李培芬認為，創業者可以把自己打造成為「新型態」的貿易商，也就是要懂得從服務中創造價值，才能抵抗網路拍賣、團購所驅動的低價競爭；或者包括中東、非洲等較少人注意的特定市場，貿易商仍有很大的發揮空間，李培芬表示，如果能夠鎖定特定市場、特定族群、做好服務，貿易商還是有很大的發展空間。

迎合國際化 才能把格局做大

根據2013年《中小企業白皮書》的資料顯示，2012年我國新創事業所創造的銷售值累計達1,771億元，其中內銷值為1,670億元，外銷值僅100億元，由此可見，我國新創企業目前仍以內需市場為主，國際化布局能量不足。

1.隨著激烈的產業競爭，企業現正處於供給過剩的時代，堆積如山的商品，證明大量生產的製造業已不是最好的創業方向。
2.面對貿易去中間化趨勢，創業者應轉型為新型態貿易商，可以鎖定如非洲等有潛力的特定市場，做好服務，掌握新契機。

「台灣創業者的國際化思維，確實需要再加強，」資策會創新應用服務研究所副所長兼任實證中心主任洪毓祥指出，資策會已舉辦6屆的「IDEAS Show網路創意展」，是推動台灣網路創業的重要推手，為鼓勵國際化創業，從第2屆開始，資策會即推動以英文參與比賽，但曾經有2屆，沒有任何一個團隊以英文參賽。再觀察過去6屆「IDEAS Show網路創意展」發掘出來的成功創業家，目前市場也多以國內為主，較少可以跨到海外的服務。不過，儘管國際化有待加強，但是洪毓祥並不悲觀，他強調，不同於製造業一開始就是從出口開始，前進海外壯大自己，服務業通常是先在國內壯大，然後再整案輸出到海外市場，所以目前在國內市場成功的服務業者，未來仍有可能複製輸出到海外市場。

「很多服務業在創立之初，確實沒想到國際化問題，通常都是等到公司規模走到一定程度，才思考國際布局的可能性。」李培芬建議創業者，在全球化與網路化時代，企業在草創之初就應有國際化思維，才能把格局做大。李培芬強調，具備國際化思維，創業者才會知道在營運之初，就將各種產品的生產流程與手法進行書面化、標準化，進而創造屬於企業本身的產權價值。這樣的知識價值，不僅是為了展店時所需，未來企業可利用技術區域授權的方式，將Know How賣到海外。李培芬強調，絕對不要以為自己的規模小就不會有國際化的可能性，台灣有很多烘焙店，因具備優於海外市場的技術，因此透過技術授權到海外，取得商機。

總體而言，在各國政府鼓吹民間創業、大企業積極透過創投資金尋找創業新星，以及前仆後繼的創業者紛紛投入創業之路，各方面都顯示，提振創業不僅是個人尋求發展無限可能的一條路、也是大企業擴大事業版圖的重要手段，更是一國經濟發展往前推進不可或缺的重要能量，於此之際，台灣也應該加強推動創業。■