



全球創業觀察

2010台灣研究報告

Global Entrepreneurship Monitor

2010 Taiwan Executive Report





全球創業觀察 2010台灣研究報告

Global Entrepreneurship Monitor
2010 Taiwan Executive Report

研究團隊成員 Research team members

溫肇東、劉常勇、羅宗敏、蔡淑梨、鄭宇庭
陳意文、謝如梅、陳麗華、周世豐

中華民國一百年八月



全球創業觀察 2010台灣研究報告

序言

中小企業是我國經濟發展的原動力，在創業與經營過程中展現的活力與韌性，更充份展現了台灣精神。環境的演變和科技的進步固然讓創業模式更為多元，但對創業者來說，成功的關鍵乃繫諸勇於冒險的創業家精神，以及洞悉機會與串連資源。隨全球化的競爭加劇，創業的挑戰更勝以往。在現今高附加價值、高技術門檻、高科技涵量的知識創業與創新時代裡，產業以跳躍式的成長速度前進，創業者更需藉由政府輔導資源鏈結週邊產業，借力使力，建立競爭優勢，並掌握總體創業環境脈動。

全球創業觀察(Global Entrepreneurship Monitor, GEM)是目前國際上規模最大且最完整之跨國創業研究計畫，鑒於創業家精神及創業活動對國家整體經濟成長之重要性、建立一個可跨國比較的全球創業資料庫以瞭解目前台灣創業環境之優劣勢及與全球創業趨勢作一比較，本處乃以經費支持我國於2010年重返此研究計畫。本計畫透過成人人口調查(Adult Population Survey, APS)，以隨機電訪方式抽樣調查各國人口，並以其回答內容做為樣本來產生創業相關的指標數據，以反映各國創業現狀；同時亦透過國家專家訪查(National Expert Survey, NES)，訪談各領域的專家，取得該國關於創業發展所面臨之主要限制、貢獻以及如何鼓勵或增進創業等現況及問題，彙整分析不同領域專家對國家創業環境現況的專業意見，以作為該創業調查基礎。GEM以嚴謹的學術研究理論與方法出發，以國家為分析單位，針對各國早期創業階段狀況進行比較分析，其研究結果已帶動世界各國對創業環境之推展。

Global Entrepreneurship Monitor 2010 Taiwan Executive Report

所謂「知己知彼、百戰不殆」，GEM 2010藉由全民問卷抽樣調查與國家專家觀點，採數據分析與訪談方式，解析台灣創業環境現況，並提出相關建議，相信能讓國人對於當前台灣創業趨勢有更為深入之瞭解，並期藉由本計畫調查結果，瞭解台灣創業活動及所面臨之全球化挑戰，進而借鏡GEM計畫多年來運作的經驗與成果，掌握以知識創業的成功契機，為台灣注入新的創業動能。該年報資料，除可協助學者專家由其中發掘許多值得探討的創業研究議題外，其政策意涵更可提供政府主管機關做為施政參考。在創業的路上，本處將持續支持創業發展，而政府的資源，也永遠是每一位創業者最好的支持。

經濟部中小企業處 處長

賴杉桂

謹識

中華民國100年8月



全球創業觀察 2010台灣研究報告

序言

GEM (Global Entrepreneurship Monitor) 是一個跨國合作的努力，基於大家對創業精神與創業活動在國家經濟持續成長的重要性和認同，以及跨國間需要一個可以跨國比較的共同資料庫的需求。在1999年Babson College和London Business School的教授們有了這樣的啟動；馬上有十個國家參與，後來參加的國家逐漸增加，到2010年已有60個國家參與。跨國的調查或評比很多，但像GEM的計畫是各國都要調查2,000份以上，其實並不容易。

第一是問卷的題目要淺顯易懂，在發展階段不同的國家可以一體適用，十多年來經過不斷地協調修正，已逐漸成熟。第二是調查的時間與方法也要統一，因跨國間的整合與比較需要工作時間，所以GEM的計畫循環，從規劃、執行、整合、發表，似乎一年四季都很忙。而調查執行方面，因城鄉、電話的普及率等各國面臨的問題可能都不一樣，要找到最大公約數，很費功夫。最後這麼多國的資料，大家政經發展迥異，放在一起如何比較，也是很大的學問。

從一個想法出發，發展到今天的局面，是一件社群共創的成果。除了總部人員的努力，贊助單位的支持，各國執行團隊的投入也是功不可沒，這是一個學術社群發展的好案例。有了這十多年來的成果，接下來就要看對各國政策有什麼幫助。整體而言，GEM的報告或資料是否能更上一層樓，在「世界經濟論壇」(WEF)之類的領袖會議中發揮作用，或在學術期刊中被廣泛引用則是大家拭目以待的。

Global Entrepreneurship Monitor 2010 Taiwan Executive Report

台灣繼2002年之後重返此一社群，2010年的結果值得大家仔細推敲。數字間、字裡行間是否能看到國內研究不易看到的盲點？產生什麼新的政策建議？與各國比較之後，也讓我們更清楚台灣在創業精神，以及創業活動方面，於國際間所在的位置，及未來值得努力的方向。

台灣GEM研究計畫主持人

溫肇東

國立政治大學
創新與創造力研究中心主任
科技管理研究所教授



全球創業觀察 2010台灣研究報告

序言

中國青年創業協會總會(以下簡稱青創會)成立於1972年，多年來經本會輔導及推薦運用政府資源創業，終而成就大事業的企業已逾萬家，其企業版圖遍及台灣、中國大陸、東南亞、歐美等國，可謂創業者重要的搖籃。

為發展創業服務的深度及廣度，本會乃積極拓展與國際創業相關學研社群之交流。自2006年12月開始，本會協助經濟部中小企業處出版華人地區第一份創業管理專業學術期刊--「創業管理研究期刊」(Journal of Entrepreneurship Research)；2008年則邀請國際中小企業聯合會(International Council for Small Business, ICSB)理事長參加經濟部中小企業處主辦之「國際創新創業育成高峰論」；2009年的「國際創新創業交流論壇」則邀請「全球創業觀察」(Global Entrepreneurship Monitor, GEM)執行董事(Executive Director)Kristie Seawright博士以及美國Babson College的Donna Kelley博士前來台灣介紹GEM，並分享全球創業趨勢。

也因為2009年Seawright及Kelley教授來台的機緣，及溫肇東教授、劉常勇教授、謝如梅助理教授等學者的居中協助，我們讓政府單位及學術界重新重視GEM計畫，並取得經濟部中小企業處賴杉桂處長的支持，願以經費實際支持青創會和政治大學創新與創造力研究中心共同執行「2010 GEM Taiwan」計畫。

Global Entrepreneurship Monitor 2010 Taiwan Executive Report

2010年年初本會重新申請加入GEM之後，研究團隊重新審視整體流程，從研究架構、研究方法、問卷翻譯之文句斟酌、訪談名單選擇…等都投入相當時間，不僅秉持嚴謹的學術研究精神，更期望從調查研究中能獲致台灣最完整最全面的創業面貌。而這個過程中，也仰賴溫肇東教授、劉常勇教授、蔡淑梨教授、羅宗敏副教授、鄭宇庭副教授、謝如梅助理教授、陳意文助理教授等人的鼎力支持，讓「GEM Taiwan」的調查更趨嚴謹、成果也更為豐碩。

創業是所有經濟成長的源頭，一個社會經濟是否活絡，它的創業家精神能不能持續發揮，正是其中重要的關鍵。而我們認為，GEM計畫正是透過嚴謹的理論支持和可靠的調查方法來幫助台灣產官學界具體地掌握台灣的創業家精神，並透過和其他經濟體的比較，瞭解台灣在創業行為和態度認知上表現如何；也唯有透過這樣紮實的研究，方能獲致真切的面貌。

展望未來，青創會也將持續支持對台灣創業有益的任何活動或研究，努力扮演專業創業協會的使命。最後，再次感謝曾經投入、支持、參與過GEM計畫的各方賢達及單位機構。

中國青年創業協會總會

陳世銘

總會長



全球創業觀察 2010台灣研究報告

序言

台灣又回到睽違八年的全球創業觀察研究社群，在經濟部中小企業處經費支持下，政治大學創新與創造力研究中心與中國青年創業協會總會共同攜手進行全國創業調查，經眾多研究團隊成員努力下，自全台1600萬位成年人中抽象取得2001份的創業調查樣本資料，以及36位重量級學者專家的訪談意見，組成了最具代表性的台灣創業研究資料庫。

劉常勇教授與周世豐主任於2011年1月代表台灣團隊出席於美國華盛頓特區舉辦的全球年會活動，與來自59個經濟體之代表在三天的會議中，檢討與分享各地區之創業調查成果，2010年GEM全球調查年報也在會議上正式出版。較遺憾的是，台灣受創於金融風暴，2009年人均GDP略低於17000美元，因此被列入於效率驅動經濟體的分群中，再加上GEM全球資料庫並無台灣過去數年的創業調查數據，造成該份全球年報對於台灣創業活動的分析十分稀少，並不足反映台灣的實況，當然也沒有探討台灣的創業政策議題。因此，我們以為有必要出版一份台灣2010年創業調查的年報，針對台灣的實況進行分析，將台灣的資料與其他國家地區進行比較，以了解台灣創業活動的優缺點與強弱勢，進而提出創業政策的建言。

在政大溫主任肇東與青創會陳副祕書長麗華大力支持下，委由劉常勇教授與謝如梅助理教授共同主筆這份年報。年報採用的資料均悉數來自於台灣GEM研究團隊的調查結果以及GEM總部的全球創業調查資料庫，同時也運用GEM全球一致的調查架構做為比較分析的基礎。由於台灣在2010年的人均GDP實質購買力已超過34000美元，因此，我們將台灣放在創新驅動經濟體的分群中進行分析，相信將可以正確反應台灣創業活動與經濟發展的互動關係，同時也能由創新驅動經濟體各成員的創業表現，為台灣找出定位與未來發展方向。

Global Entrepreneurship Monitor 2010 Taiwan Executive Report

這份年報在撰寫期間，得到台灣GEM研究團隊大量的協助，並提供許多有價值的修訂意見，青創會同仁對於這本年報的付印與發行給予極多的協助，因此這份年報是由2010 GEM台灣研究團隊的共同合作的結果。不過如果其中出現疏漏瑕疵，則應該是兩位主筆的責任。年報分析觀點與總評建議，難免出現個人主觀認知，並不能代表經濟部中小企業、中國青年創業協會總會、以及政治大學創新與創造力研究中心的立場與主張。

目前台灣正處於全球競爭格局變遷的關鍵階段，過去依賴歐美市場，參與全球產業分工的經濟發展模式已經走到了盡頭。由經濟表現與早期創業活動之U型關係，顯示高成長創新導向(high growth and innovation driven)的創業活動將扮演驅動台灣下一階段經濟增長的最主要動力。因此，如何促成大量具有創新特色的創業活動，鼓勵具有高附加價值與高成長特質新創企業的設立，以創新技術、產品、商業模式帶動新興產業發展，將是未來台灣經濟發展面對的最大挑戰。

做為長期推動台灣創業研究的學者，我們期待這份年報問世將可引發國人對於發展台灣成為創業型社會的重視，也希望國內學者能充分運用GEM資料庫進行創業議題研究，並積極參與國際創業比較研究，將台灣的研究成果與國際研究社群進行分享交流。2010 GEM台灣年報是國內唯一能將台灣整體創業活動全貌加以呈現的研究報告，因此由年報資料所產生的各項發現與建議也將格外具有價值，我們希望政府主管機關也能重視這份年報資料，並做為未來研擬創業政策的重要參考。

2010 GEM台灣年報主筆

劉常勇、謝如梅



全球創業觀察 2010台灣研究報告

研究摘要

- 2010年台灣之早期階段創業活動(Total early-stage entrepreneurship Activity; 簡稱TEA)為8.4%，顯示每百位成人人口中，約有8.4位正在從事及投入早期創業活動行為。目前台灣現有18-64歲成人人口約有1,600萬人，可估算得知約有134.4萬人正在從事早期階段創業活動。
- 進一步細分TEA，有4.7%處於正在籌備階段、3.8%屬於已經創立新事業(未滿三年半者)。此外，現有企業(創立超過三年半者)之比例為7.2%。
- 台灣民眾認知到具有創業機會與創業能力之比例為29.6%及26.4%，但害怕創業失敗的比例卻高達43.8%。
- 整體社會對於創業的認可中，以媒體對於創業的關注最高(78.2%)，但將創業視為很好的職涯選項(68.4%)及成功創業家有高度之社會地位(57.5%)兩項，則有待提升。
- 在未來三年中想要創業的民眾比例達25.1%，此數據顯示在台灣尚未參與創業活動的人群中，有四分之一均期待能夠投入於創業活動。

Global Entrepreneurship Monitor 2010 Taiwan Executive Report

- 台灣男性成年人投入在TEA活動的比例為10.5%，女性則為6.3%，男女創業比例大約是100比60。另一方面，現有企業主之男女比例大約是100：45；而在潛力創業者中，女性的比例則大幅提高(男女比例大約是100：86)。
- 18.5%之TEA新創企業自我預期未來五年將可創造1-4個新工作機會，24.4%預期未來將可創造5-19個新工作機會，17.2%的創業家指出他們的新創企業未來將可創造超過20個以上的新工作機會。
- TEA中，高度國際化導向(超過25%顧客在國外)之比例為11.9%，而低度國際化導向(1-25%顧客在國外)為19.56%。
- 專家調查問卷之量化分析結果，顯示台灣在「商業與專業服務基礎設施」、「政府政策」、「教育與訓練」等三個構面處於劣勢。優勢的部分為「內部市場開放性」、「實體基礎設施取得」、「文化與社會規範」。



全球創業觀察 2010台灣研究報告

Summary

- In 2010 Taiwan's Total early-stage Entrepreneurship Activity (TEA) was 8.4%, which exhibits that for every 100 people about 8.4 are presently engaged in early-stage entrepreneurship activity. At present there are about 16 million people between the ages of 18-64 in Taiwan, of which it can be estimated that about 13.4 million are engaged in early-stage entrepreneurship activity.
- Upon closer analysis of TEA figures, 4.7% are currently in nascent enterprises, and 3.8% are owner-managers of new businesses (established for less than 3.5 years). Additionally, owner-managers of established enterprises (established for over 3.5 years) make up 7.2% of Taiwan's TEA.
- Media attention for entrepreneurship is 78.2%. However, percentages of entrepreneurship as a desirable career choice (68.4%) and the perception of high status of successful entrepreneurship (57.5%) have improved.
- The percentage of people who intend to start a business in the next three years reached 25.1%. This figure shows that of those who have not yet participated in entrepreneurial activity in Taiwan, about ¼ hope to be able engage in entrepreneurial activity.

Global Entrepreneurship Monitor 2010 Taiwan Executive Report

- TEA for working age males and females is 10.5% and 6.3%, respectively. The ratio of male to female entrepreneurship activity is 100 to 60. On the other hand, the ratio of male to female established enterprise owner-managers is 100 : 45. However, among potential entrepreneurs, the proportion of women has greatly increased (the ratio of men to women is about 100 : 86).
- 18.5% of TEA nascent enterprises expect to create 1-4 new job opportunities in the next 5 years, 24.4% expect the creation of 5-19 new job opportunities, and 17.2% expect to create over 20 new job opportunities.
- The relative prevalence of high international orientation early-stage entrepreneurship activity (over 25% of customers come from other countries) is 11.9%, while low international orientation (1-25% of customers come from other countries) is at 19.56%.
- The results of the expert survey show that Taiwan has weaknesses in the areas of business and professional service infrastructure, government policy, and education and training. Taiwan's strengths are market openness, physical infrastructure, and cultural and social norms.



全球創業觀察 2010台灣研究報告

建議

- 改善風險投資環境，提供更多元的資金管道
- 政府採購優惠新創企業、鬆綁大學與科研機構之研發成果，並建立分擔創業風險機制
- 成立專責單位、單一窗口整合現有政府計畫，整合與協調資源利用
- 創業教育應從小紮根，並加強與產業界的互動合作。
- 協助潛在創業者克服由意圖到行動的落差
- 重視女性、青年、中老年創業等新的發展趨勢
- 結合中國大陸市場機會，加速國際化與創新程度
- 進一步提升大學創業育成機制的功能

Global Entrepreneurship Monitor 2010 Taiwan Executive Report

誌謝

感謝經濟部中小企業處對GEM台灣調查計畫之經費支持，並感謝36位受訪專家在百忙中抽空接受訪談、提供寶貴意見，對本計畫幫助良多。



全球創業觀察 2010台灣研究報告

目錄

研究摘要	P10-13
建議與誌謝	P14-15
壹、前言	
一、背景介紹	P20
二、GEM計畫簡介	P20
(一)GEM之研究特色	P20
(二)實施策略	P23
貳、調查結果分析	
一、創業態度(Attitude)	P24
(一)創業機會與創業能力的認知	P24
(二)對於害怕失敗的認知	P25
(三)整體社會對於創業的認可	P27
(四)創業意圖	P29
二、創業活動調查(Activity)	P31
(一)不同經濟發展水準下的創業活動力分析與比較	P33
(二)需求導向與機會導向的創業活動	P36
(三)創業活動的產業分佈	P37
(四)創業活動的年齡分佈	P39
(五)創業活動的性別分佈	P42
(六)現有企業的比例	P45
(七)企業的終止與退出比例	P46

Global Entrepreneurship Monitor 2010 Taiwan Executive Report

三、創業的成就期待(Aspirations)	P48
(一)新事業的成長潛力	P48
(二)產品與服務的創新程度	P50
(三)市場國際化的程度	P51
四、創業環境體檢與專家意見	P55
(一)台灣創業環境之相對優、劣勢及建議領域	P56
參、台灣地區創業觀察總評	
一、結論	P66
(一)台灣正面臨邁入創新驅動經濟體的新挑戰	P66
(二)創新驅動經濟體需要不同於傳統的創業政策	P67
(三)創業政策應兼顧「關懷需求導向的創業」以及「鼓勵機會導向的創業」	P68
(四)需特別重視「高成長創新導向」新創企業的育成發展	P69
二、綜合建議	P71
(一)改善風險投資環境，提供更多元的資金管道	P71
(二)政府採購應優惠新創企業，並建立分擔創業風險的機制	P71
(三)成立專責單位、單一窗口整合現有政府計畫，整合與協調資源利用	P72
(四)創業教育應從小紮根，並加強與產業界的互動合作	P72
(五)協助潛在創業者克服由意圖到行動的落差	P72
(六)重視女性、青年、中老年創業等新的發展趨勢	P72
(七)結合中國大陸市場機會，加速國際化與創新程度	P73
(八)進一步提升大學創業育成機制的功能	P74



全球創業觀察 2010台灣研究報告

表目錄

表1 亞洲主要國家創業者在創業態度上之比較(%)	P25
表2 亞洲主要國家創業者在害怕失敗上之比較(%)	P26
表3 害怕失敗與性別、年齡、教育程度之交叉分析	P27
表4 亞洲主要國家創業者在創業態度上之比較(%)	P29
表5 亞洲主要國家創業者在創業態度上之比較(%)	P30
表6 亞洲主要國家歷年TEA數據比較(%)	P32
表7 台灣TEA之產業別分佈比例(%)	P38
表8 各年齡人口在早期創業階段(TEA)的分佈比率(%)	P42
表9 性別在不同創業階段之分佈比率(%)	P42
表10 不同創業階段之性別分佈比率(%)	P43
表11 不同創業認知態度在性別分佈比率(%)	P43
表12 不同創業產業之性別分佈比率(%)	P44
表13 創業所需資金與獨資比例(%)	P45
表14 亞洲各國在不同創業階段之分佈比率(%)	P46
表15 TEA未來五年增加雇用人數超過五人以上的比例 -- 台灣與三類經濟體平均值之比較(%)	P49
表16 台灣TEA之創新程度(%)	P51
表17 台灣TEA之創新程度與創業動機導向之關係(%)	P52
表18 創業成就期待(成長性、創新性、國際化)之相關分析	P54
表19 亞洲主要國家在創業環境中，三個表現較佳與待加強的領域比較	P55
表20 專家提出之各領域現況(次數)	P57
表21 傳統中小企業創業政策與創新驅動經濟體創業政策的比較	P67
表22 高成長創新導向新創企業的特徵與育成發展	P70

Global Entrepreneurship Monitor 2010 Taiwan Executive Report

圖目錄

圖1	創業歷程與GEM的操作性定義	P21
圖2	GEM研究模型	P22
圖3	GEM 2010年59個經濟體之TEA數據(%)	P31
圖4	TEA比率與GDP人均實質所得之關係	P33
圖5	TEA之需求導向比率與GDP人均實質所得之關係	P35
圖6	法治健全程度與改善型機會導向創業活動之相關分析	P37
圖7	TEA在不同產業與不同經濟發展之比較	P38
圖8	各年齡人口在不同創業階段的分佈比率(%)	P40
圖9	不同創業階段中各年齡人口之分佈比率(%)	P41
圖10	不同經濟階段之成長期待	P49
圖11	各國核心技術採用之比較(%)	P52
圖12	各國國際化程度比較(%)	P53
圖13	國際化程度與創業動機導向之關係(%)	P54

附錄

附錄1	GEM主要測量的名詞釋義	P75
附錄2	創業態度與認知(2010 GEM全球年報)	P77
附錄3	創業活動(2010 GEM全球年報)	P78
附錄4	36位受訪專家名單(依姓名筆畫排序)	P79
附錄5	2010年GEM全球團隊成員名單	P80
附錄6	2010 GEM台灣團隊成員	P90

壹、前言

一、背景介紹

全球創業觀察(Global Entrepreneurship Monitor；以下簡稱GEM)起始於1999年，剛開始僅有10個經濟體參與調查，歷經十二年的時間，前後至今已有超過80個經濟體曾參與此項調查活動。今年(2010年)的調查共有59個經濟體參加，調查總數量高達175,000人。這59個經濟體不但橫跨全球五大洲，且佔有全球52%的人口與84%的GDP總量，因此應具有相當程度之代表性。

2010年的調查顯示，59個經濟體共有大約1.1億成年人(介於18-64歲)正在投入於創業規劃活動(本調查稱為新生創業家；Nascent Entrepreneur)，另有1.4億人正在經營一個創業不到3.5年的新創事業。換言之，在這59個經濟體中，共計有2.5億人正在參與本項調查所關注的早期創業活動(Total early-stage entrepreneurial activity；以下簡稱TEA)。在這群創業者中，有0.63億人預估未來五年內將為他們的新事業增聘至少5位員工，有0.27億創業家則預估未來五年內將為他們的新事業增聘至少20位員工，顯示創業活動對於創造未來就業機會確實將有顯著的貢獻。

台灣18-64歲成年人口約有1,600萬人，根據調查結果推估目前正在參與早期創業活動的比例(TEA Index)為8.4%，表示約有134.4萬人正在從事早期階段創業活動。此外，由台灣地區TEA成長性之統計數據解析，約有六成的新創企業具有成長性，其中有18.5%新創企業預期未來五年將可創造1至4個新工作機會，有24.4%新創企業預期未來五年將可創造5至19個新工作機會，17.2%的創業家指出他們的新創企業未來將可創造超過20個以上的新工作機會。

本報告將解析GEM 2010的全球報告內容，並與台灣GEM團隊的調查資料進行比較分析，進而探討台灣整體社會創業活動的特徵以及面對的機會與挑戰。由於台灣正要邁入創新驅動經濟體，成長型創新導向的創業活動將成為驅動下一階段經濟增長的主要動力，因此結論與建議章節，我們也針對台灣再造創業型社會提出政策建言。

二、GEM計畫簡介

GEM以嚴謹的學術研究理論與方法出發，針對各國創業者之早期創業階段狀況進行比較分析，而其所調查之研究結果已帶動世界各國對創業及國內之創業環境的推展。計畫之調查目的包含：

1. 瞭解與比較各國創業活動的內涵、類型與差異。
2. 瞭解創業與國家經濟發展的關係。
3. 找出影響創業活動的關鍵因素。
4. 提供國家層次創業活動的政策意涵。

(一) GEM之研究特色

1. 聚焦於「早期階段創業過程」

創業為一長期連續過程，其中最為特殊的即在於從無到有的「早期階段創業過程」，GEM突破過去研究限制，專門針對「具有創業概念，到創立三年半之間的早期階段創業者(包括獨立創業者及公司內部創業者)」，藉以瞭解此階段創業者之狀況。GEM將創業過程分為四個新事業創造的階段及三個轉折點(圖1)。

GEM對早期階段創業活動(TEA)的定義如下：

(1)新生創業率(nascent entrepreneurship rate; 以下簡稱NE rate)：

18-64歲的人口中，現為新生創業家的百分比(正在參與建立自己將會全資或合資擁有的新企業，但該新企業發放薪水、工資或任何其他報酬給所有人，不足3個月)。

(2)新設企業率(Baby entrepreneurship rate; BE rate)：

18-64歲的人口中，現在為新創企業所有人的百分比(他們正擁有與管理該企業，該企業發放薪水、工資或任何其他報酬給所有人，超過3個月但不足42個月)。

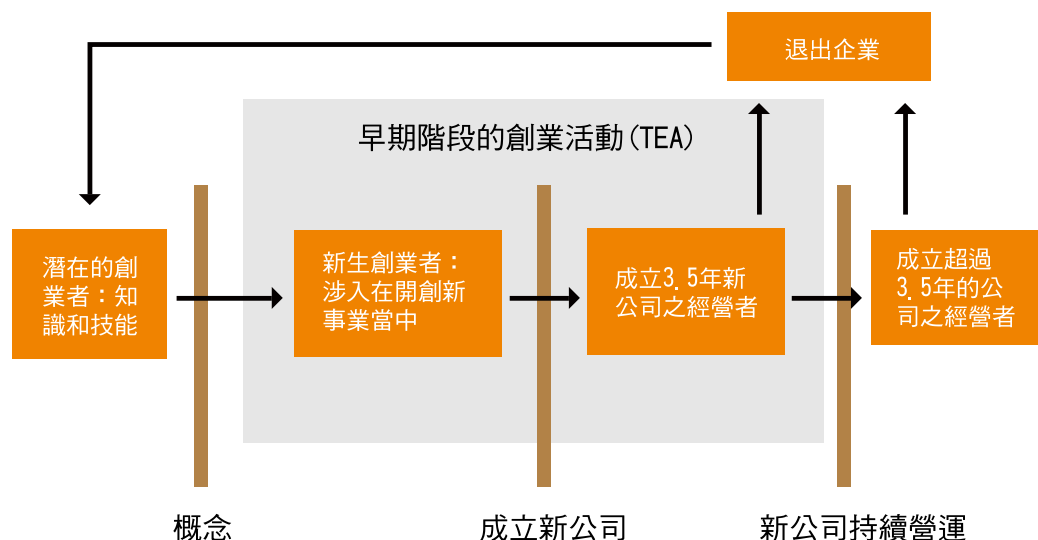
(3)早期階段創業活動 (TEA Index)=(1)+(2)

18-64歲的成人人口中，現在處於早期階段創業活動的百分比。

(4)現有企業率(Established Business Ownership rate; EB rate)：

18-64歲的人口中，現為現有企業負責人的百分比(他們正擁有與管理該企業，該企業發放薪水、工資或任何其他報酬給所有人，超過42個月)。

圖1 創業歷程與GEM的操作性定義



資料來源：GEM 2010 Global Report (p.13)

¹ 詳細的定義請參見附錄1

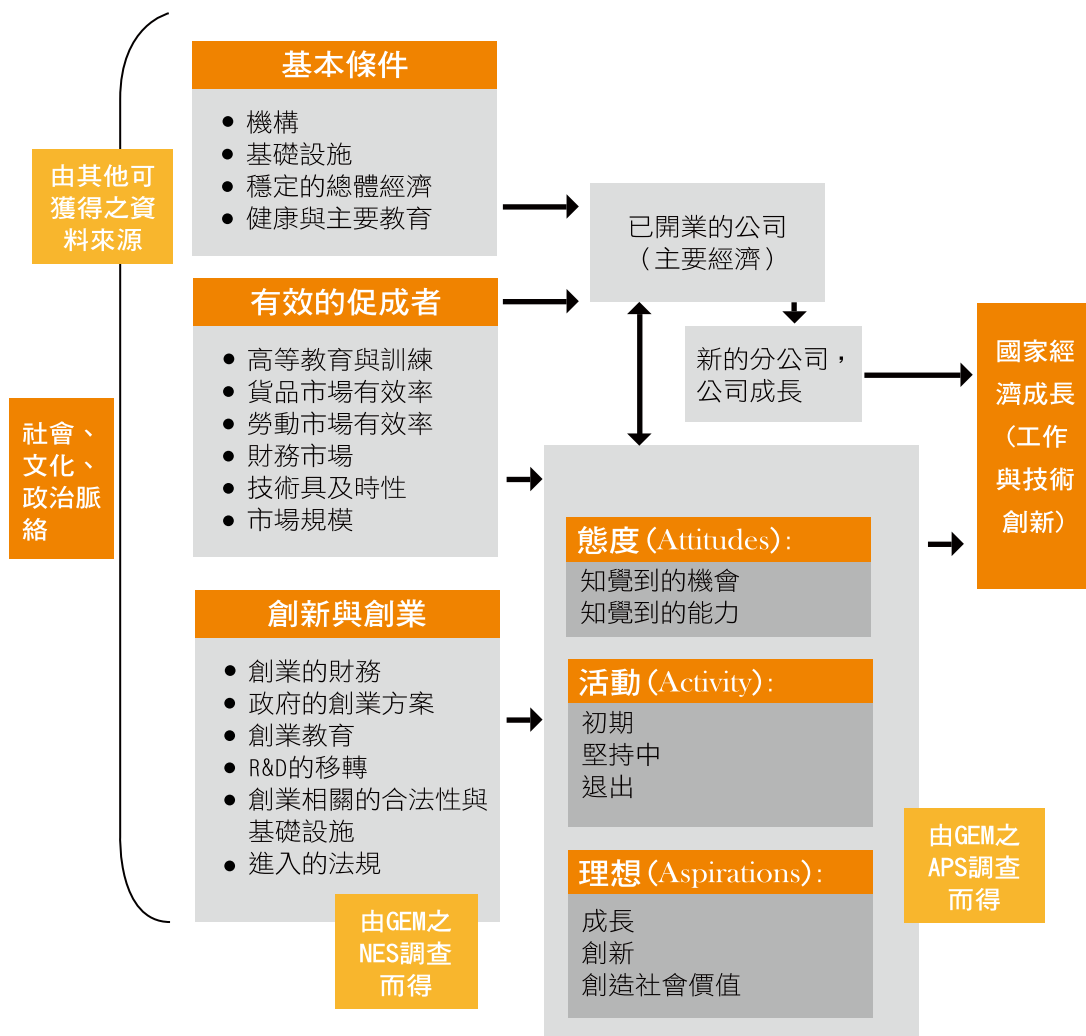
2. 同時涵蓋總體與個體層次的研究架構

GEM旨在調查各國早期階段創業者的創業狀況，但同時輔以總體層次之社會、文化、政治背景脈絡，創業基礎條件(entrepreneurial framework conditions; EFCs)、整體創業相關要素，再與個體層次的早期階段創業者之創業資料進行連結(GEM研究模型請見圖2)。

3. 嚴謹且具跨國比較基礎之調查方法

GEM的調查方法具有以下特點：(1) 經由設計後，強調協調一致、標準化流程，可作為國際化比較的創業研究資料。(2) 最新的隨機樣本調查：每年持續收集新資料，數據每年度更新，可得到最真實的現況。(3) 調查內容涵蓋完整的創業過程要素，可用以理解創業之各個不同構面的內涵。(4) 擁有長期的資料趨勢與分析。

圖2 GEM研究模型



資料來源：GEM 2010 Global Report (p.15)

(二) 實施策略

各國研究團隊將在每年的同一個時期(5-7月)，採用相同的研究問卷(需經過翻譯)，以相同的研究方式與流程進行調查研究。最後將收集之資料數據回報給GEM總部，進行國際資料比較分析。

1. 成人人口調查(Adult population survey; 以下簡稱APS)

各國團隊在標準與統一的研究設計與流程之下，委託專業市調公司，以隨機抽樣方式，電話訪問收集至少2,000筆有效資料(必須符合研究對象資格，且願意接受調查訪問者)，藉以瞭解各國創業活動的狀況，調查內涵主要分為態度(attitudes)、活動(activity)、成就期待(aspirations)。

2. 國家專家調查(National expert survey; 以下簡稱NES)

邀請來自創業相關九大領域：財務支持(financial support)、政府政策(government policies)、政府計畫(government programs)、教育與訓練(education and training)、研究發展移轉(research and development transfer)、商業與專業基礎設施取得(access to commercial and professional infrastructure)、內部市場開放性(internal market openness)、實體基礎設施取得(access to physical infrastructure)、文化與社會規範(cultural and social norms)的專家，進行面對面專家訪談與問卷調查，以獲得不同領域專家對國家創業機會與能力的總體性之專業意見，並用以作為未來調查創業架構的基礎。

每個領域提出4位(共36位)專家名單，在專家名單的選擇上，考慮以下幾點原則：

1. 代表性：被提名受訪的專家應在前述九大領域中的其中一項領域，具有相當程度之代表性，且能夠回答台灣整體創業之狀況。此處所指的代表性，包括考慮年資、職位、曾具有創業相關經歷等條件。
2. 每個領域需有一位以上專家曾經參與或正在創業，亦即對於創業實務經驗有相當瞭解程度者。
3. 根據各國專家之特徵狀況，應綜合考量性別與地區之平衡。

貳、調查結果分析

一、創業態度 (Attitude)

(一) 創業機會與創業能力的認知 (Perceived Opportunities and Capabilities)

由過去創業機會的相關研究可知，有些人是在知覺機會之後，才引發創業的行動；但也有些人是在決定創業之後，才有系統地搜尋機會。然而，不管是以上哪一種情境，均顯示機會對於驅動創業行為具有相當密切的關係，而且機會知覺與創業行動之間可以呈現多種不同的情境關係。

經濟環境中如果出現大量的創業機會，而且這些知覺機會的人群同時也自認具備創業能力，則可預期該社會的創業活動必然十分旺盛。因此我們以為，一個社會的經濟成長力道、社會的價值觀，以及創業教育的完善程度，將會影響潛在創業家 (Potential Entrepreneurs) 知覺創業機會的數量、品質以及對於創業能力的自信程度。

一般而言，不同教育程度、經濟發展水準、社會階層的人群，對於創業機會與創業能力的認知應有所不同。例如，對於教育水平較低之人群而言，創業可能只是一種謀生的必要手段，他們對於機會的認知將僅止於「足以謀生」，至於「創新與成長性」就不是重要的考量因素。相對來說，對於高所得的專業工作者，具有吸引力的創業機會可能必須是創新導向，而且還需要具有很高的成長潛力。因此，這也反映在GEM不同經濟發展階段國家的調查結果上，要素驅動經濟體 (factor-driven economies) 的調查數據顯示，其投入於早期創業活動的人口比例 (TEA) 最高，而且他們都能知覺到大量的創業機會，也不覺得創業能力是一種限制因素。但是，創新驅動經濟體 (innovation-driven economies) 的調查數據則呈現出較低的早期創業活動人口比例，同時知覺到較少的創業機會，並且創業能力可能是一種限制因素。上述差異顯示，這兩類經濟體的創業者顯然對於創業機會與創業能力的認知條件是不一樣的，對於創業活動的需求與態度也是不一樣的，因此並不適宜進行直接的比較。

甚至是處於同一經濟發展水準的經濟體，人們對於創業機會與能力的認知也可能受到社會文化與經濟地理背景差異的影響，而有所不同。例如在效率驅動經濟體 (efficiency-driven economies) 中，拉丁美洲國家人群對於創業機會與創業能力的認知都普遍呈現較高的數據，但是亞洲幾個經濟體 (中國、台灣、馬來西亞、韓國、日本等) 則大都低於平均水準。我們以為造成差異的部分原因來自於文化價值觀的不同，受教於東方儒家文化環境下的人群，可能相對拉丁文化人群較為保守與理性一些，因此也反映在他們對於創業機會與創業能力的認知上。

不過，當我們仔細檢視台灣的數據 (表1)，可發現台灣人民對於創業機會的認知，是居於24個效率驅動經濟體的倒數第五位，而對於創業能力的認知則居於倒數第三位。若將台灣的數據擺放在創新驅動經濟體中，則還是低於該組22個經濟體的平均數，而且在創業能力認知方面甚至居於倒數第二位。但是若將台日韓三個經濟體來比較，那麼台灣成年人對於創業機會認知的比例還是要高過於日韓兩地，不過對於創業能力的認知則低於韓國。

總括上述數據的比較分析，顯示台灣成年人對於環境中的創業機會與自身的創業能力的整體評價並不甚高，因此必然將對創業態度與創業行為造成負面的影響。由於機會與環境有關，能力與教育有關，因此如何有效運用政策工具、加強創業教育、提供激勵誘因、加強研發創新、改善投資環境等手段來提升人們對於創業機會與能力的知覺態度，顯然未來還有很多需要努力的空間。

表1 亞洲主要國家創業者在創業態度上之比較(%)

國家 \ 題目	認知機會	認知能力
	答「是」的受訪者百分比	
臺灣	29.6	26.4
大陸	36.2	42.3
馬來西亞	40.1	24.3
日本	5.9	13.7
韓國	13.0	29.0
創新驅動國家平均值	33.4	44.4

資料來源：GEM 2010 Global Report

(二) 對於害怕失敗的認知 (Fear of Failure)

創業本質上具有較高的風險與不確定，將導致較高的失敗率，故害怕失敗即成為阻礙創業行動的主要影響因素之一。GEM 2010全球年報之調查資料中顯示，害怕失敗這項因素在三種不同經濟發展群組²中，並無顯著的差異。換言之，害怕失敗是一種人的天性，不會受到機會數量與機會類型差異的影響。但是在不同國家地區經濟體間，我們也發現害怕失敗的認知比例上仍有些許差異之處。

例如中國(32.0%)、美國(26.7%)與荷蘭(23.8%)之害怕失敗比例均低過平均值(33.1%)，但是台灣人對於害怕創業失敗的認知比例(43.8%)卻高過於其他國家，是這次參加調查的59個國家中倒數第五名。若將台日韓三個經濟體進行比較，則台灣人對於害怕創業失敗的認知比例同樣也高過於日(32.6%)、韓(32.5%)，這是否代表在台灣進行創業的風險較高？或是在台灣創業失敗的後果較為嚴重？

希臘是所有經濟體中害怕失敗比例最高的國家(50.9%)，在過去連續七年的調查都顯示一致的現象。而造成這種現象的主要原因，是由於希臘對於員工的就業保障法令訂定的十分嚴格，相關法令傾向於保障員工權益，雇主不得任意解雇員工，對於企業經營者造成較大的壓力，創業失敗的後果十分嚴重，因此導致在希臘創業的風險相對較高一些。

2. GEM(2010)根據世界經濟論壇(World Economic Forum; WEF)的分類，將各國依照經濟發展狀況分為三類：效率驅動經濟體(efficiency-driven economies)、要素驅動經濟體(factor-driven economies)、創新驅動經濟體(innovation-driven economies)

我們也需要反思，台灣對於創業者是否給予足夠的保障？創業失敗的後果是否能由整體社會共同分擔？整體社會對於創業活動的支持以及對於創業失敗的包容，將有助於降低潛在創業家對於創業失敗結果的恐懼。當然經由強化創業教育品質，提升人們的創業能力與自信心，鼓勵冒險犯難的創新與創業精神，也可以進一步提升國人的創業風險承受能力。

一般而言，越是害怕失敗，就越不敢投入於創業活動，因此降低創業意圖。由於風險與不確定性是創業活動的本質特徵，如果潛在創業家無法克服對於失敗風險的恐懼，則很難實際啟動創業行為。失敗是邁向創新與創業過程的必經途徑，台灣在害怕創業失敗認知因素的負面評比過高，將是值得我們關注的一項隱憂。是否代表台灣已逐漸失去上一代的創業拼搏精神？是否下一代因為經濟富裕與學歷提高後，反而養尊處優，而不再願意冒險犯難？過去四十年的經濟成長，台灣整體社會環境與價值認知已經發生巨大的變化，但是如何維持旺盛的創業精神，將是台灣未來經濟持續增長所面臨的重大挑戰！

表2 亞洲主要國家創業者在害怕失敗上之比較(%)

國家	題目	害怕失敗
		答「是」的受訪者百分比
臺灣		43.8
大陸		32.0
馬來西亞		45.3
日本		32.6
韓國		32.5
創新驅動國家平均值		33.1

資料來源：GEM 2010 Global Report

為了更進一步瞭解害怕失敗認知因素是否與性別、年齡、教育程度有關，我們將台灣的調查數據進行交叉分析。發現在女性族群中，有53.7%的女性表示害怕創業失敗(男性為46.3%)，顯示出女性相對較容易因為創業之高失敗率而裹足不前。在年齡差異部分，年輕人(18-24歲)害怕失敗的比例(37.3%)，相對而言，較年長者低(25-34歲為45.5%、35-44歲為40.3%、45-55歲為46.2%、55-64歲為42.7%)，此數據顯示台灣年輕人比較勇於冒險，也比較不害怕創業失敗的心態。此外，數據也顯示害怕失敗與教育程度並無明顯差距，不過國中學歷與博士學歷害怕失敗之比例均高達50%，換言之，是否學歷過高所付出的創業機會成本較大，因此也較為害怕失敗？而學歷低者是否將造成創業的自信心不足，而致提高害怕失敗的心理因素？

表3 害怕失敗與性別、年齡、教育程度之交叉分析

害怕失敗	類別	比例 (%)
性別	男性	39.5
	女性	46.3
年齡	18-24歲	37.3
	25-34歲	45.5
	35-44歲	40.3
	45-55歲	46.2
	55-64歲	42.7
	65-74歲	40.3
教育程度	國小	43.8
	國中	50.3
	高中職	42.0
	專科	40.0
	大專院校	42.7
	碩士	44.7
	博士	50.0

資料來源：本研究整理

(三) 整體社會對於創業的認可(Perception about Entrepreneurship)

GEM有關整體社會對於創業觀感的調查共有三個問項，分別為：(1)創業是一個值得嚮往的生涯選擇，(2)創業成功的人具有較高的社會地位及受到尊重，(3)大眾媒體經常可以看到創業成功的報導。由這三個問項被認可的程度，可以代表社會整體對於投入創業活動的認同，以及該經濟體在社會價值觀方面是否具備成為創業型社會的條件。

資本主義社會中，商人通常擁有較高的社會地位。但是在華人傳統封建社會中留存的士農工商階級觀念，商人的社會地位並不高，且不被社會認同為值得尊重的職業選擇。台灣雖然已經邁向自由市場經濟，但是在重視教育文憑的社會價值觀念下，更多年輕人仍然追求較高學歷與穩定的公職機會，因此「創業」與「成為創業家」通常不會是許多人職涯規劃的最優先選項。

2010年GEM之調查，台灣在「大眾媒體經常可以看到創業成功的報導」這個問項的評比，居於全體經濟體的前六位(78.2%)，顯示政府與媒體對於推廣宣導創業以及提升創業家社會形象這件工作的重視。雖然，我們認為成功創業家在台灣社會中受到高度的重視，媒體更是屢屢報導創業成功的故事，許多年輕人也十分嚮往未來能夠成為一位創業家。但是在「創業是一個值得嚮往的生涯選擇」這個問項，台灣的自我評比(68.4%)要低於整體效率導向經濟體(efficiency-driven economies)的平均值(72.8%)。甚至在「創業成功的人具有較高

的社會地位及受到尊重」這個問項，台灣的自我評比(57.5%)在全體經濟體中居於倒數第四位。在儒家文化相關的四個經濟體中，台灣在這兩個問項的評比表現，只優於日本，卻落後於中國大陸與韓國(表4)。

分析上述的現象，我們以為雖然媒體廣泛報導創業家的成功事蹟，但是台灣的家庭教育與學校教育仍以培養知識份子與專業工作者為主要目標，再加上由前述創業機會、創業能力、害怕失敗的調查數據，足以顯示並非多數台灣人均嚮往創業這個生涯選擇。此外，身處社會所得差距惡化所形成的M型社會結構，人們可能更為關注社會公平與正義，創業成功固然令人羨慕，但未必受到大部分人的尊重。這樣的現象也提醒我們注意，在台灣成功創業家應負有的社會責任。

由近年來創業楷模選拔評選受到矚目與被重視程度似有下降的趨勢，可以看到社會觀感變化的徵兆。因此不能只是依賴媒體報導來塑造創業家形象，創業家本人的作為才是贏得社會整體尊重的關鍵因素。必須有更多人願意選擇創業做為其致力追求的生涯選項，同時，成功創業家也應以善盡社會責任來創造其高度社會地位與楷模形象。

在GEM 2010年各國分析資料中顯示，要素驅動經濟體對於創業的認可程度最高，其次為效率驅動經濟體與創新驅動經濟體，後兩者的差異並不顯著。本研究認為要素驅動經濟體對於創業認可程度最高的原因在於，人們需要依賴創業來改變他們的經濟困境與身份地位，而且創業之外更具吸引力的生涯選擇機會並不多。再加上要素驅動經濟體的經濟成長率較高，擁有較多的創業機會，而且創業的機會成本與風險程度都相對較低一些，因此創業才受到更高的社會認可。

要素驅動經濟體與創新驅動經濟體的調查均出現「成功創業家受到社會尊重」的程度高過於「將創業視為值得嚮往的生涯選項」。亦即，成功創業家雖然是社會的典範對象，但未必人人都想要如此效法。至於創業家社會地位在效率驅動經濟體普遍低於其它兩類經濟體，原因可能是效率驅動經濟體尚未大量出現如比爾蓋茲(Bill Gates)這類明星級的創業家，再加上社會價值逐漸走向多元化，創業致富不再成為人人追求的目標。

若將台灣與發展型態較類似的韓國、日本、荷蘭加以比較，台灣社會對於創業的認可(68.4%)要高過於日本(28.4%)許多，但人們認為「創業是一個值得嚮往的生涯選擇」的評比卻遠不如荷蘭(85.4%)，而且「創業成功的人具有較高的社會地位及受到尊重」的評比(57.5%)也落後於韓國(71.3%)。唯一特別的是台灣在「大眾媒體經常可以看到創業成功的報導」的評比是四個經濟體中最高(78.2%)。顯然問題並非出在媒體報導不足，而是為何荷蘭人會比台灣人更多的認為「創業是一個值得嚮往的生涯選擇」？為何創業成功的人在韓國會比在台灣「具有較高的社會地位及受到尊重」？

綜合而言，如何提升「創業」在台灣成年人生涯選項的比重？以及如何提升「成功創業家」在台灣的社会形象與受尊重的程度？顯然是台灣未來邁向創業型社會還需要努力的地方。

表4 亞洲主要國家創業者在創業態度上之比較(%)

國家 \ 題目	創業為很好的 職涯選項	成功創業家較 高之社會地位	媒體對創 業的關注
	答「是」的受訪者百分比		
台灣	68.4	57.5	78.2
大陸	70.0	76.9	77.0
馬來西亞	55.7	68.6	88.0
日本	28.4	52.0	58.5
韓國	67.6	71.3	61.4
要素驅動經濟體平均	75.3	80.9	65.3
效率驅動經濟體平均	72.8	69.8	62.5
創新驅動經濟體平均	59.2	70.3	55.5

資料來源：GEM 2010 Global Report

(四) 創業意圖 (Entrepreneurial Intentions)

GEM針對目前尚未投入於創業活動的人群，進行未來三年內的創業意圖調查，發現要素驅動經濟體中有42.6%的人群具有創業意圖，效率驅動經濟體中有23.2%具有創業意圖，創新驅動經濟體中有8.2%具有創業意圖。隨著經濟發展程度的提高，創業意圖比例卻顯著的下降，顯然是因為社會富裕之後，人們對於冒險犯難追求財富的慾望也因此下降，而較多的職場選擇機會與優渥的社會福利，也降低人們的創業意願。

台灣在這項調查顯示的比例為25.1%，高過於效率驅動經濟體的平均值，同時也高於創新驅動經濟體的所有國家。日本在這項調查的比例只有2.9%，韓國為10.1%，而荷蘭也只有5.5%，甚至創業風氣極為旺盛的中國大陸這項比例為26.9%，僅比台灣略高一些。

此數據顯示在台灣尚未參與創業活動的人群中，約有四分之一在未來三年內均期待能夠投入於創業活動。但是，他們未來是否都能將意願化為行動，恐怕還是要看大環境是否提供創業機會？社會是否提供足夠的資源支持與協助？是否能夠克服害怕失敗的心理因素？以及他們具備創業成功的所需要的能力條件與自信心？但由創業活動調查的數據顯示，台灣的新生創業比例(NE rate為4.7%)高於新創企業比例(BE rate為3.8%)，代表仍有大量有意願創業的人們，最終還是未能成功實現創業的夢想。

顯然台灣人擁有較高的創業意圖，但是卻呈現較低的創業行動與成就較少的新事業成功數量。這代表我們在創業環境改善、創業教育發展、以及育成創業行動等方面，還有許多值得提升的空間。

表5 亞洲主要國家創業者在創業態度上之比較(%)

國家	題目	未創業者的創業傾向
		答「是」的受訪者百分比
臺灣		25.1
大陸		26.9
馬來西亞		5.1
日本		2.9
韓國		10.1
創新驅動國家平均值		8.2

資料來源：GEM 2010 Global Report

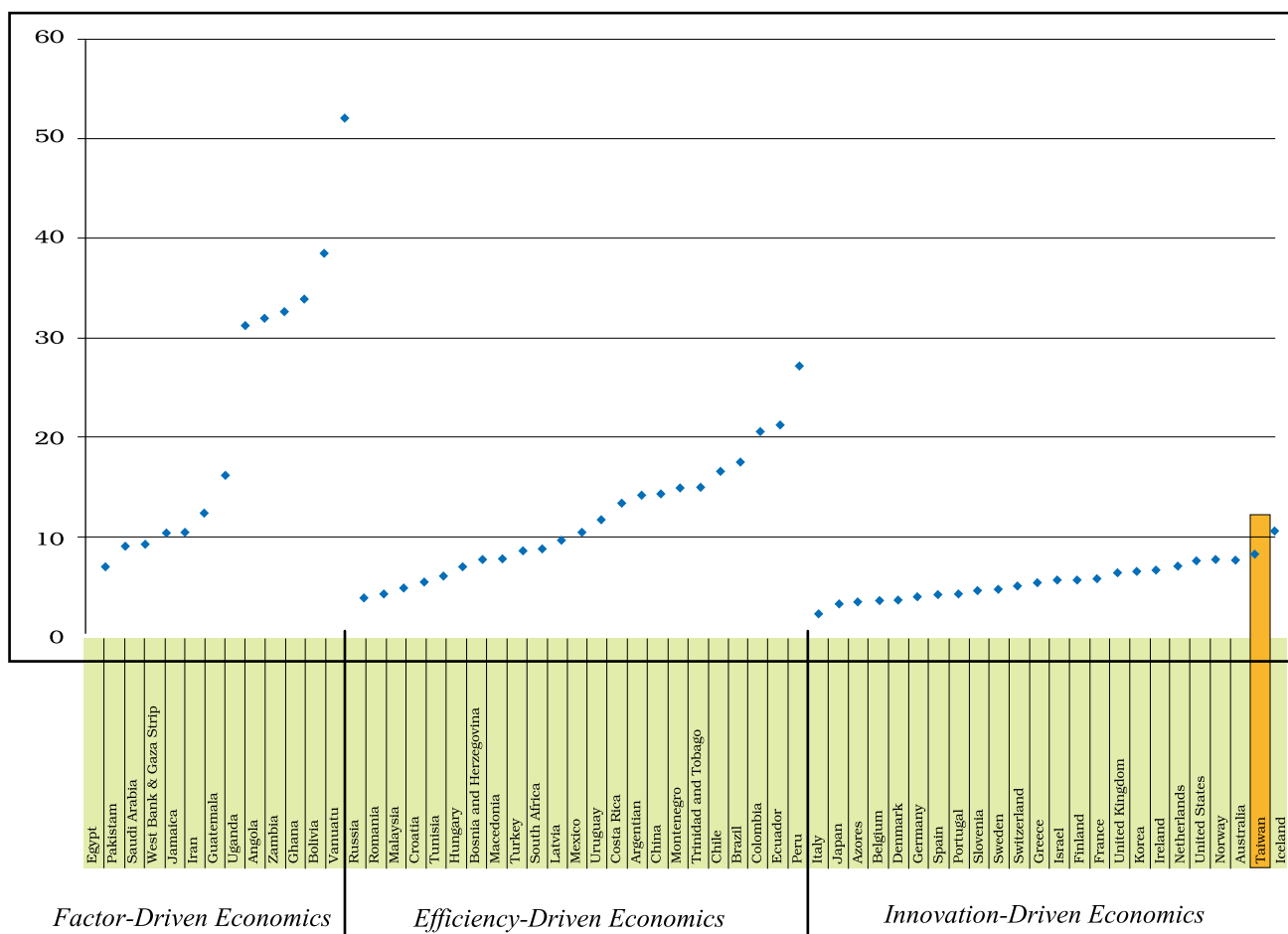
二、創業活動調查(Activity)

本研究將今年59個經濟體之TEA數據，依三個經濟發展類型(要素驅動、效率驅動、創新驅動)進行分組，並陳列於圖3。台灣的TEA位居於創新驅動經濟體中的第二位(8.4%)，顯示台灣每一百位成人人口中，約有8.4位正在從事早期創業活動行為。

進一步依照經濟發展區分，要素驅動經濟體的TEA平均值高達22.8%，幾乎是效率驅動經濟體的一倍(平均TEA為11.7%)，而創新驅動經濟體的平均TEA比例(5.6%)又只有效率驅動經濟體的一半。此數據顯示經濟所得越高的地區，有興趣投入於創業活動的比例將越少。另一方面，創業型態亦可能受到經濟發展程度而有所不同。

此外，在同一類型經濟體中不同國家之TEA值，也有很大的變化。例如：同在要素驅動經濟體的巴基斯坦(Pakistan)其TEA值僅有9.1%，而處於南美的玻利維亞(Bolivia)之TEA則高達38.6%，顯然造成兩者差異的原因很多，包括兩地文化價值觀與創業環境的不同以及兩地經濟發展模式的差異等等。

圖3 GEM 2010年59個經濟體之TEA數據(%)



資料來源：本研究整理

表6 亞洲主要國家歷年TEA數據比較(%)

年度 \ 國家	台灣	香港	大陸	新加坡	馬來西亞	日本	韓國
2000	—	—	—	2.1	—	1.3	14.3
2001	—	—	—	6.6	—	5.1	15.0
2002	4.3	3.4	12.3	5.9	—	1.8	14.0
2003	—	3.2	12.0	5.0	—	2.8	—
2004	—	3.0	—	5.7	—	1.5	—
2005	—	—	13.7	7.2	—	2.2	—
2006	—	—	16.2	4.9	11.1	2.9	—
2007	—	10.0	16.4	—	—	4.3	—
2008	—	—	—	—	—	5.4	10.0
2009	—	3.6	18.8	—	4.4	3.3	7.0
2010	8.4	—	14.4	—	5.0	3.3	6.6

資料來源：2002-2010年GEM Global Executive Report

台灣TEA值為8.4%，雖低於所處效率驅動經濟體的平均值(11.7%)，而且也低於該組成員的中國(14.4%)、巴西(17.5%)及南非(8.9%)。不過相較於創新驅動經濟體的成員，則僅次於冰島(10.6%)，名列該組的第二高位，比起韓國(6.6%)、日本(3.3%)、美國(7.6%)等都要來的高(圖3)。

若進一步與亞洲主要國家比較，可知中國雖然擁有很高的創業活動比例(14.4%)，但其2010年的TEA值較2009年的調查數據(18.8%)，仍有相當程度的下降。中國在過去一年呈現全球最快速的經濟增長率，但是政府投入4.4兆元的刺激經濟方案似乎仍然流入國有大中型企業，對於刺激中小企業的創業活動，並沒有產生顯著的效果。無論如何，中國在亞洲地區經濟體中仍然擁有最高的創業熱情，未來十二五計畫加速產業結構調整，促進內需產業發展，進而帶動居民消費的規模，將會引發新一波的創業熱潮，因此預期中國TEA值在未來一段時間仍然可以維持在較高的水準上。

冰島(10.6%)、澳洲(7.8%)、美國(7.6%)高居創新驅動經濟體的前幾位，其中一向被認定為創業型社會楷模的美國之TEA值雖高達7.6%，但比較前年度仍然呈現下降，而且這種下降趨勢已經連續出現兩年了。其原因除美國受創於金融風暴的影響至今未消，可能也代表一向自傲的美國創業精神恐怕也出現衰微的跡象。

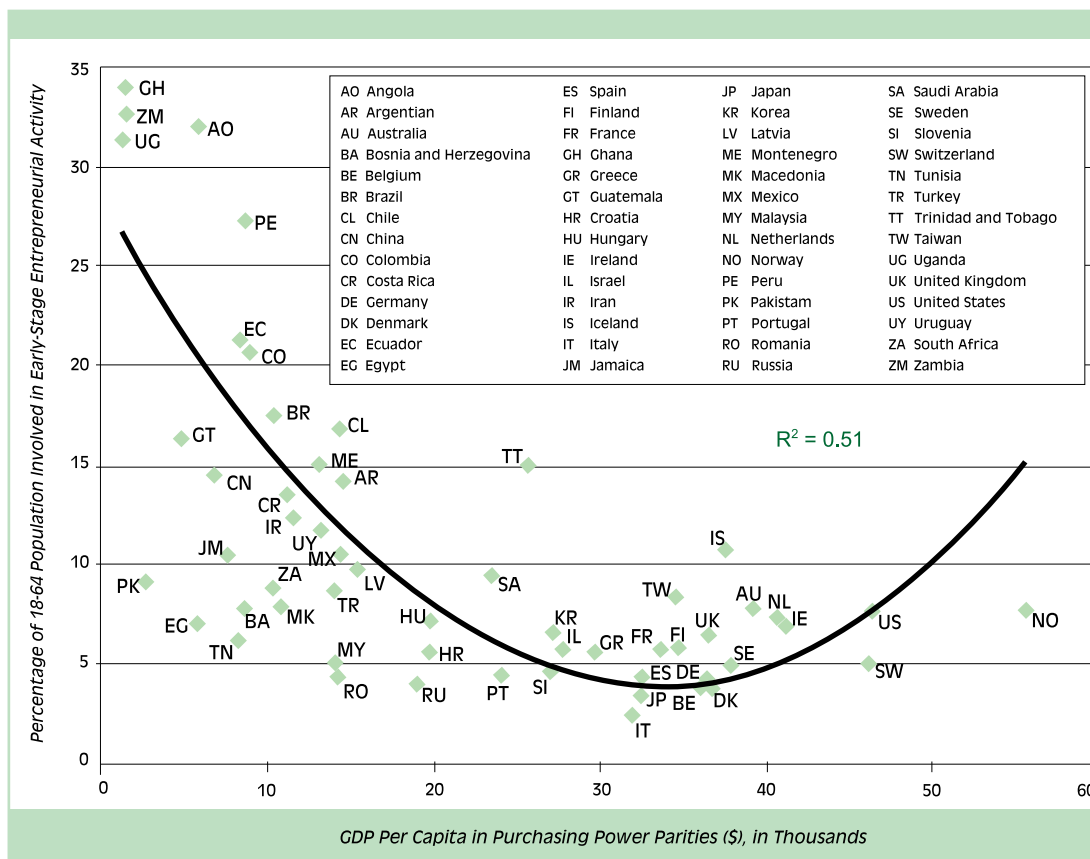
日本的TEA值僅有3.3%，為該組經濟體的倒數第二位，並不令人意外。日本一向不是一個創業型社會，再加上經濟長期陷入發展遲滯，以及社會快速邁向老齡化的危機，導致新創企業的數量越來越少，經濟發展只能依靠現有大型企業的維持。在GEM調查的各項指標中，日本的數據都呈現偏低，顯示日本經濟發展的前景堪慮，這個社會將因老齡化社會來臨而更加暮氣沈沈。

台灣經濟與社會發展經常以日本為標竿，跟隨日本企業發展的後塵，尤其台灣正在加速追上日本社會老齡化的趨勢，再加上近年來大企業隨著全球化商機，而呈現大者恆大，壓抑中小企業發展的機會，年輕人廣上大學後，創業精神逐漸淪喪，似乎許多在日本曾經出現的問題，目前也在台灣社會浮現中。因此，我們應將日本創業精神低落的現象視為嚴重警訊，並且應在問題尚未嚴重之前，力圖重振台灣社會固有的創新與創業精神，鼓勵中小企業的創新發展，尤其要更加積極的扶持新創企業，對於創業活動要給予更多的輔導與協助。

(一) 不同經濟發展水準下的創業活動力分析與比較 (Entrepreneurship Relative to Development Levels)

圖4將TEA比例相對各經濟體之人均實質所得³，進行統計關聯分析，並產生了一條關係曲線。這條曲線顯示，當所得水準偏低時，該社會的創業活動力高漲，TEA值較高；而隨著經濟增長，社會可提供更多工作機會，而且企業也走向規模化經營，故創業活動力與新創企業的數量將會減少。因此，效率驅動經濟體的TEA值呈現持續降低的趨勢。但是當經濟成長到更高的水平(人均實質所得超過35,000美元)，該經濟體的創業活動力與新創企業數量將會出現增長的趨勢。

圖4 TEA比率與GDP人均實質所得之關係



¹ Bolivia and Vanuatu are not showed in this figure, because their TEA rates are outsiders

Source: GEM Adult Population Survey (APS) and IMF World Economic Outlook Database

3. 將人均所得依據實質購買力進行調整，雖然2009年World Economic Forum所評比之台灣的人均所得不到17000美元，但依據實質購買力調整後卻高達34000美元

為解釋上述變化的現象，我們需要將創業活動類型進一步區分為需求導向(necessity-driven)與機會導向(opportunity-driven)兩類。前者是指創業者沒有更好的工作機會，除了創業之外，別無其他選擇。因此創業是維生的必要手段，這類創業活動大都屬於自雇型(self-employment)，多從事農漁牧業等第一產業以及第三產業中較低附加價值之個人服務業、小型零售商業、餐飲等。而機會導向的創業活動，則是受到創業機會的驅使，放棄其他工作機會，而投入在創業活動中。機會導向的創業動機可以進一步區分為維持型與增長型(improvement-driven)兩類，後者包括想要利用創業機會來賺取更高的收入報酬，或者想要追求獨立自主與實現個人理想等。

當社會整體無法提供足夠的工作機會，則需求導向的創業活動至少可以解決創業者個人的就業問題，因此有助於降低社會整體的失業率，這在經濟較落後地區是非常值得鼓勵的一項政策。但是隨著經濟逐漸成長，企業規模與市場競爭力不斷提升，使得社會整體能夠提供更多的工作機會，需求導向創業活動會因此降低。換言之，經濟的成長而導致TEA數值降低，也未嘗不是一個好的發展現象。甚至我們可以認為，這是經濟成長過程中出現的良性現象，也可為效率驅動經濟體的TEA值，僅有要素驅動型經濟體的一半，提供合理的解釋。

不過當經濟逐漸邁向富裕、商業基礎建設完善，各項商業活動法規健全，資訊與金融市場更加自由開放，知識創新與流通更為順暢，這時整體環境將更有利於機會導向的創業活動。許多擁有專業能力與創新構想的知識份子，發揮創意與創新、掌握市場機會，適時投入於創業活動。因此隨著經濟增長，需求導向的創業活動數量會逐漸下降(圖5)，而機會導向的創業活力將會持續的增長。

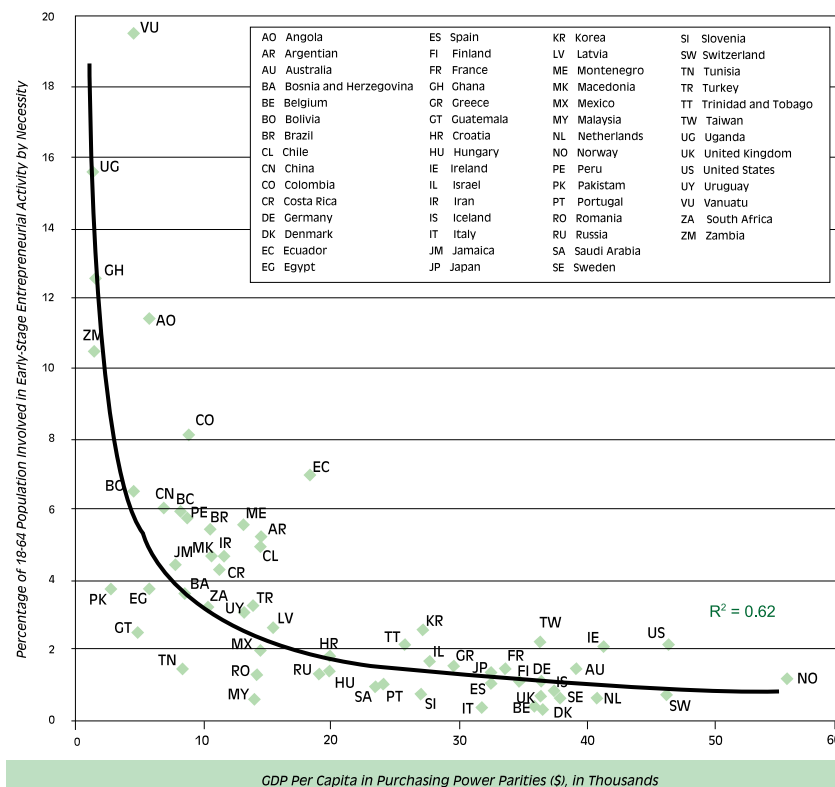
GEM 2010年的調查也顯示三種不同類型經濟體的需求導向與機會導向的創業活動比例，出現有規律的消長現象。比較要素驅動經濟體與創新驅動經濟體，我們發現消長的情況尤其明顯，在創新驅動型經濟體中，改善型機會導向(improvement & opportunity-driven)創業活動比例(54%)幾乎約為需求導向(necessity-driven)創業活動比例(20%)的三倍。

我們發現在效率驅動經濟體中，創業活動類型由需求導向轉往機會導向的變化趨勢並不十分明顯，也就是說，機會導向並非在創業活動中扮演主要的角色。這也許可以用來說明，為何創業活動並非是效率驅動經濟體在經濟發展過程中所最優先關注的政策要項。當創造工作機會主要來自於企業的規模化，而整體市場環境又不足以提供優質的創業機會，小企業的創新能力與市場競爭力又不如大中型企業，這時當然整體經濟發展重點是不會優先放在促進創業活動上。

台灣目前正處於由效率驅動邁向創新驅動經濟體的過渡階段，如果由人均實質購買力來看，已屬於創新驅動經濟體的成員，而且是屬於圖4曲線右端正需要依賴創業活力來帶動經濟增長的成員之一。雖然台灣整體TEA值較同樣人均實質購買力經濟體要高出許多，但改善型

機會導向(improvement & opportunity -driven)創業活動比例(48%)，比較曲線右端的其他經濟體(美國51%、瑞典72%、荷蘭64%、以色列54%、澳大利亞59%、法國56%)，似乎還有提升空間。

圖5 TEA之需求導向比率與GDP人均實質所得之關係



資料來源：GEM 2010 Global Report

圖5的縱軸是需求導向創業家佔整體成年人口的比例，相對於橫軸的各經濟體人均實質所得所畫出來的曲線，顯示需求導向創業活動比例將隨著經濟成長而快速的下滑。而圖4由需求導向與機會導向加總起來的曲線則是較緩慢的下滑，然後再逐漸上升。由圖4與圖5的差異，我們可以明顯看出，一個經濟體當人均所得上升之後，需求導向的創業活動必然快速下滑，除非該經濟體能夠引發大量的機會導向的創業活動，否則該經濟體的整体創業活動必然會陷於停滯狀態。這種情況告訴我們，隨著經濟成長，機會導向(opportunity-driven)的創業活動才是關鍵議題，如果想要運用創業活動來帶動整體經濟的增長，則該經濟體必須要有更多屬於改善型機會導向的創業活動。

需求導向的創業活動僅能勉強解決個人的失業問題，但無助於創造對於個人發展與整體經濟增長的貢獻。相反地，機會導向創業活動則能帶來開創性的貢獻，尤其改善型機會導向創業活動將能對於個人與整體經濟增長可以創造顯著的價值。在經濟學理論中，已明顯認同創新對於經濟增長帶來的貢獻。由已開發經濟體的經驗可知，創新對於經濟增長的貢獻可以高

達七成以上。我們以為，創業對於經濟增長也能帶來貢獻，而貢獻的主要來源應該是來自於改善型機會導向的創業活動，而非需求導向的創業活動。

綜合上述理論與實務分析，台灣如果要發展成為一個創業型社會，並且希望創新與創業精神對於台灣未來經濟持續增能長做出貢獻，那麼我們需要將關注的重點放在那些屬於改善型機會導向的創業活動。

（二）需求導向與機會導向的創業活動

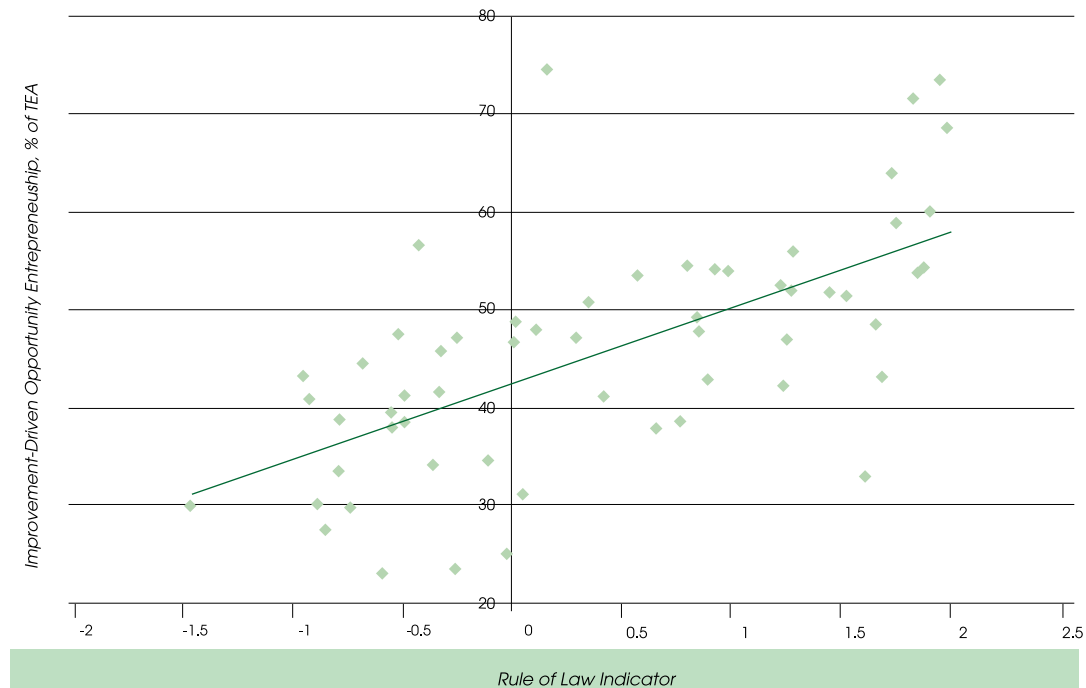
創業的動機各異，有人只是為了維持生計，有人則是為了追求理想，還有人是想要賺大錢。需求導向的創業活動大都是迫於生計而不得不為之，但機會導向的創業活動則是受到機會的驅使，而轉換職涯發展方向，當然其中不乏許多人追求較大的事業理想。一般而言，屬於高成長創新導向的創業活動比較能夠為自己與整體社會明顯創造增值的效益。

當我們檢視要素驅動與效率驅動經濟體的需求導向與機會導向創業活動的比例，發現並未呈現一致性的現象。例如沙烏地阿拉伯(Saudi Arabia)的需求導向創業活動的比例只有10%，但是埃及(Egypt)的比例卻高達53%。

需求導向創業活動在創新驅動經濟體則一致性的偏低，尤其當國家能夠提供良好的社會保障機制，人們沒有必要為謀生而投入創業。因此在這類比較富裕的經濟體中，主要還是依賴機會導向的創業活動，尤其是改善型機會導向創業活動通常都能佔整體創業活動的半數以上。其中社會福利制度良好的北歐國家，改善型機會導向創業活動的比例較其他地區經濟體來的更高一些。

當我們檢視北歐各國的經濟商業與法治環境，發現他們的評比也是高居世界各國的前列。圖6將法治健全程度與改善型機會導向創業活動比例進行相關分析，可明顯看到法治健全度高的經濟體，同時也擁有高比例的改善型機會導向創業活動。因此文化價值觀固然影響一個地區的創業活力，但是該地區的法治健全程度、商業基礎設施的完備程度、創業教育的完善程度、行政效率與政府的清廉程度、以及交通、科技、金融、商業基礎設施的完備程度等創業環境因素，將決定該地區民眾是否願意放棄工作機會，而主動投入於那些具有創新與成長特徵的改善型機會導向創業活動中。

圖6 法治健全程度與改善型機會導向創業活動之相關分析



資料來源：GEM 2010 Global Report

(三) 創業活動的產業分佈

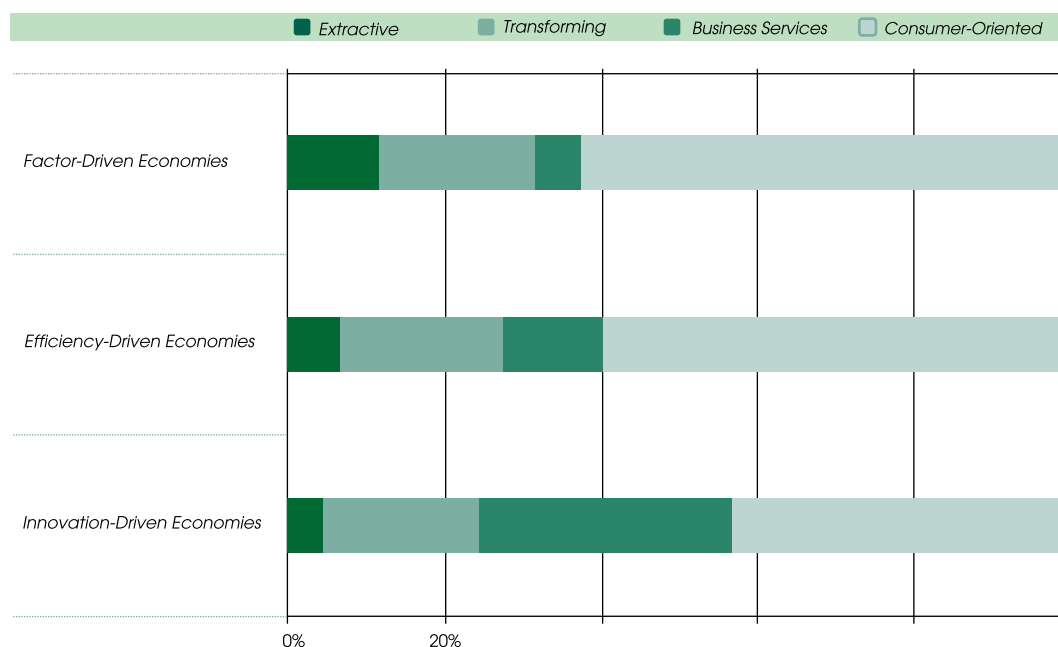
GEM將產業類別區分為：農漁牧礦原料採集產業(第一產業；Extractive)、製造與建築產業(第二產業；Transforming)、商業服務產業(第三產業中提供較高附加價值與知識密集的專業服務；Business Service)、個人服務產業(第三產業中較低附加價值與勞動力密集的個人服務；Consumer oriented)。

圖7分佈中可看出要素驅動經濟體的創業活動，在原料採集產業與個人服務產業擁有較高的比重，而創新驅動經濟體的創業活動，則在商業服務產業擁有較高的比重。至於效率驅動經濟體，則在原料產業、個人服務產業、商業服務產業均居於三類經濟體的中間。至於三類經濟體的創業活動投入於製造與建築產業的比重，則大致相同。

由於知識密集的企業服務產業中出現較多的改善型與較高附加價值的創業機會，因此創新驅動經濟體的創業活動在此產業擁有較高的比重。至於個人服務產業需要的資源規模較少，進入門檻較低，因此較適合為需求導向創業活動提供機會。

為進一步瞭解創業活動對於台灣產業創新與經濟發展的貢獻，我們需要對於創業活動所投入的產業進行分析。而如何將創業活動與產業結構調整相結合？如何使創業活動對於產業創新與經濟增長提供較大的貢獻？將是創業政策制訂上的一項重點。

圖7 TEA在不同產業與不同經濟發展之比較



資料來源：GEM 2010 Global Report

表7顯示以一般消費者為直接對象的餐飲服務與零售商業，佔台灣新生創業(NE)活動的66.2%，以及新創企業(BE)的67%的比例。台灣過去經濟發展所倚重的製造業與建築產業，在新生創業(NE)活動與新創企業(BE)所佔的比重分別只有22%及14.7%。而在教育、網路、行銷、進出口貿易、專業服務、媒體傳播等知識較為密集且以企業為主要對象提供專業服務的相關產業，其新生創業活動(NE)與新創企業(BE)所佔的比重則分別為7.9%與17.9%。

表7 台灣TEA之產業別分佈比例(%)

	第一產業 農業與傳統 勞力服務	第二產業 製造與 建築產業	第三產業 商業服務與 知識密集	第三產業 個人服務產業
TEA	2.4	18.9	12.5	66.2
NE	3.9	22.0	7.9	66.2
BE	0.3	14.7	17.9	67.0
EB	3.2	28.9	13.5	54.4

資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

綜合言之，台灣TEA創業活動重心顯然已經由第一、二產業，轉向第三產業發展，過去台灣經濟發展十分倚重的製造與建築產業佔TEA比例僅有22.0%，更足以顯示台灣未來的創業活動將以第三產業為主要投入對象。但是台灣的TEA投入在第三產業中附加價值較高的企業專業服務與知識密集服務業的比例(12.5%)卻遠低於附加價值較低的個人服務業(66.2%)。顯示目前在台灣多數的創業活動可能均屬於進入門檻較低且不具有核心資源能力的小型商號或微型企業，這樣的現象頗令人值得擔憂。也代表台灣整體創業活動所創造的附加價值不足，品質也還有待提升，未來需要鼓勵更多新創企業投入在創新導向、知識密集、高增長性、高附加價值，以提供企業專業服務為主要對象的第三產業，這也將是未來政府訂定政策的主要目標之一。

(四) 創業活動的年齡分佈

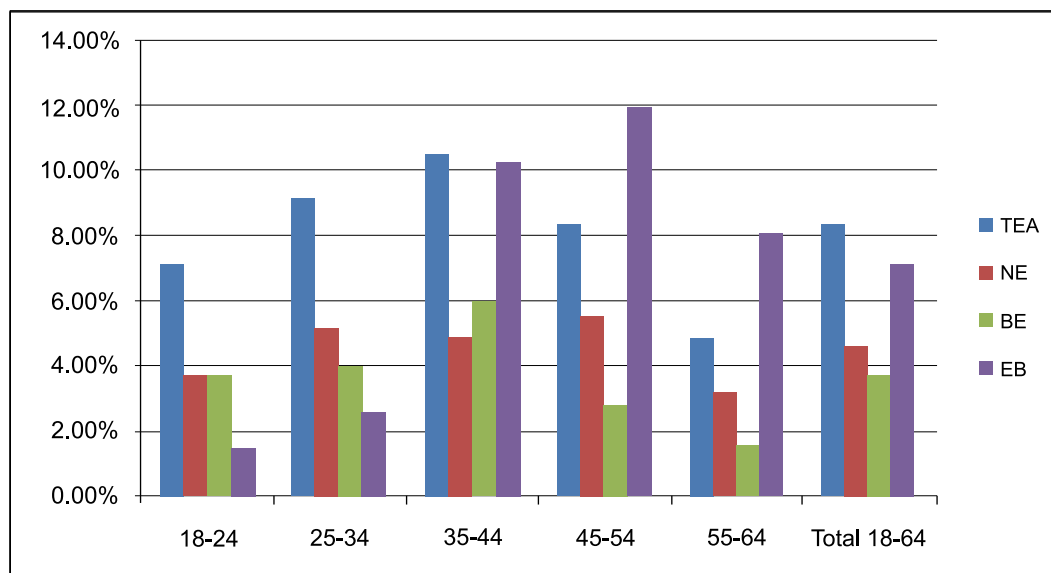
整體來說，各經濟體創業活動的年齡分佈排序呈現一致性，大致均以25-34歲人口群之創業比重最高，然後依序是35-44歲、45-54歲、18-24歲、55-64歲。但隨著經濟增長，18-24歲與55-64歲兩個年齡層的創業活動比重趨平。原因是經濟成長使得受教育的時間增加，因此18-24歲年齡層的創業比重降低，而壽命增加，也使得高所得地區的55-64歲年齡層創業人口比重增加。不過，25-54年齡層人口仍然是創業活動的主要族群。

不同地區由於人口結構不同，因此創業年齡層的分佈也會有所差異。例如，日本由於社會已進入少子化與老齡化階段，因此創業年齡層也出現老化的趨勢，35-44歲擁有最高的創業比例，而且55-64歲年齡層創業比例還要高過於18-24歲年齡層。台灣也正快速進入少子化與老齡化的社會，未來是否也將步入日本的後塵，尤其值得國人關注。

1. 各年齡人口在創業階段的分佈

台灣TEA以35-44歲年齡層所佔比重最高，該年齡層有10.52%的人口投入在早期創業活動中，其次依序為25-34歲、45-54歲、18-24歲、55-64歲。但若進一步比較不同階段的創業者(NE、BE、EB等三類創業者)，我們發現創業活動的年齡層似乎有下降的趨勢，但由於台灣是近年來第一次參與此項調查，故無法進行跨年度比較，因此創業年齡是否確實有下降的趨勢，仍須再做後續觀察。

圖8 各年齡人口在不同創業階段的分佈比率(%)

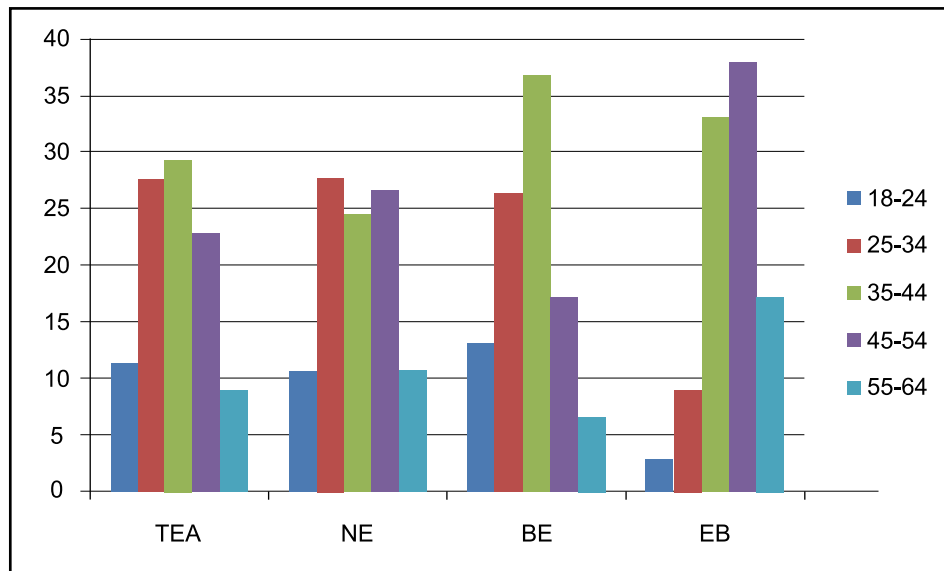


資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

2. 不同創業階段之各年齡人口分佈

另外我們自參與新生創業活動(NE)人口的年齡分佈來看，45歲以上年齡層佔到幾乎四成(37.2%)，其背後是否代表中年就業與轉業困難，導致這群高齡人口選擇走上創業的道路，也值得未來深入研究。不過若再檢視新創企業家(BE)的年齡分佈，屬於45歲以上中高齡者僅有23.7%。換言之，由計畫要投入創業(NE)與實際能夠成立公司(BE)的比例差距，顯示中老年人投入早期創業活動所遭遇的困難不低，因此最終能夠實現創業目標的比例並不高。由於中老年失業與轉業本身即是一個社會問題，因此政府與整體社會也有必要提供創業輔助措施，來協助這群中高齡群族在職涯發展上的需求。尤其當台灣社會逐漸邁向老齡化，預期未來創業年齡也可能如同日本一般走向高齡化，因此政府及有關當局也應在創業政策研擬上，未雨綢繆預先規劃。

圖9 不同創業階段中各年齡人口之分佈比率(%)



資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

3. 台灣創業年齡分佈與其他國家之比較

此外，若進一步比較各國TEA在不同年齡分佈之百分比(表8)，可知台灣TEA創業者的年齡分佈最多的為壯年人(35-44歲)，但18-24歲之年輕人及55-64歲之老年人均亦佔有一定比例。相較於南韓TEA創業者中，18-24歲的年輕人比例僅佔0.56%，顯示台灣年輕人創業風氣仍要高於南韓很多。不過如與中國TEA創業者年齡分佈做比較，我們就顯得過於高齡化。在中國大陸，投入在早期創業活動的年齡主要集中於18-44歲，其中最高比例為25-34歲的年齡層(21.15%)，縱然是18-24歲年齡層也有高達14.08%投入在早期創業活動中，顯示中國創業者之年輕化比例遠要高出台灣很多。

將台灣的TEA年齡分佈與同屬創新驅動經濟體的美國、日本進行比較，可發現台灣與日本一樣，均以35-44歲為主要創業年齡層，但美國則呈現明顯年輕化的趨勢，以25-34歲所佔的比例最高。此外，馬來西亞TEA創業年齡分佈大致符合要素驅動經濟體的趨勢，但值得注意的是，55-64歲的創業者比例(4.95%)甚至略高於45-54歲者(4.56%)。做為創業風氣鼎盛的以色列，TEA創業年齡分佈竟然以45-54歲中老年創業者佔有最高比例，是否顯示經驗資歷與專業積累在科技創業活動中仍扮演最重要的角色，而以色列所處長期動盪環境也使得全民均具有冒險犯難的精神，因此年齡就不再成為抑制其創業精神的限制因素。對於邁入創新驅動經濟體的台灣，美國的青年創業活力與以色列的中高齡創業精神將格外值得借鑒。

表8 各年齡人口在早期創業階段(TEA)的分佈比率(%)

年齡	台灣	南韓	中國	馬來西亞	以色列	日本	美國
18 -24	7.14	0.56	14.08	2.50	3.57	1.98	5.48
25-34	9.18	7.67	21.15	6.42	6.66	3.65	11.18
35-44	10.52	9.45	14.69	6.20	5.13	4.44	8.35
45-54	8.35	6.80	12.97	4.56	9.91	2.75	7.01
55-64	4.88	5.43	5.07	4.95	2.77	2.97	4.93
Total	8.4	6.6	14.4	5.0	5.7	3.3	7.6

資料來源：GEM 2010 Global Report

(五) 創業活動的性別分佈

整體而言，各國女性創業的比例雖然低於男性，但由於社會文化背景的差異，因此女性創業的比例也出現極大的變化。例如韓國女性創業的比例只有男性的20%(20：100)，但是在非洲的迦納(Ghana)，女性創業的比例反而比男性還要高(120：100)。一般而言，中東、北非、東歐等地的女性創業比例較低，但是拉丁美洲與亞太地區女性創業的比例則相對較高一些。

台灣男性成年人投入在TEA活動的比例為10.5%，女性則為6.3%(表9)，男女創業比例大約是100比60，而美國的比例則為100比85，西歐國家的比利時與瑞士則為100比80，但韓國與日本的女性創業比例則是亞太地區最低的。

由表9可知，性別在台灣創業活動中，以現有企業(EB)之性別比例差距最大(男女比例大約是100：45)；而潛在創業者(PE)女性的比例則大幅提昇(男女比例大約是100：86)。由此或可推論，台灣女性創業者在未來數年內應有很高的成長空間。

表9 性別在不同創業階段的分佈比率(%)

	TEA	NE	BE	(EB)	PE
男性	10.5	6.1	4.5	9.9	29.9
女性	6.3	3.2	3.0	4.5	25.6
總比例	8.4	4.7	3.8	7.2	27.4

資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

由表10可知，台灣女性佔新創企業家(BE)的比例(40%)要高過於其佔新生創業家(NE)的比例(34.4%)，這是否代表女性的創業實踐能力要高過於男性？或是由於兩性創業型態的差異，導致女性比較容易自新生創業家角色進入新創企業家行列？在台灣現有企業家(EB)中女性所佔比例為31.3%，低於目前女性參與在早期創業活動(TEA)的比例37.5%，而且那些目前尚未創業但未來有意願投入於創業活動的人口中，女性所佔的比例更高達46.1%。此數據顯示女性創業活動在台灣有快速增高的趨勢，由於女性創業所面臨的問題與挑戰不同於男性，女性創業從事的行業種類與追求的事業目標也不同於男性，因此女性創業將會是一個值得關注的研究議題。

表10 不同創業階段之性別分佈比率(%)

	男性	女性
TEA	62.5	37.5
NE	65.6	34.4
BE	60.0	40.0
EB	68.8	31.3
PE	53.9	46.1

資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

1. 性別與創業認知

由性別與創業認知之交叉分析數據可知，女性在創業認知態度表現上普遍略低於男性，尤其在創業機會與創業能力部分，均相對較低。在害怕失敗部分，則高於男性。建議未來國內女性創業政策應更著重於加強機會辨識與增加創業所需之專業技能部分。

表11 不同創業認知態度在性別分佈比率(%)

您是否同意以下陳述？	答「是」的受訪者百分比		
	全部	男性	女性
1. 您是否親自認識什麼人在過去2年內有創業經驗？	38.85	42.3	35.4
2. 在未來6個月內，您所居住的區域附近是否將有創業的契機？	29.6	32.5	26.7
3. 您是否具備創業所需的知識、技能、以及經驗？	26.4	31.3	21.5
4. 害怕失敗是否會成為您不去創業的理由？	43.8	38.6	44.7

資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

2. 性別與創業產業別

由性別與創業產業之交叉分析數據可知(表12)，從事早期創業活動(TEA)之男性與女性創業家，投入在第二產業及第三產業(低附加價值)似有較為顯著的差異。其中，男性創業家在第二產業的比例(22.3%)明顯高於女性創業家(12.9%)，顯示男性投入於營建業、製造業、運輸業、公用事業通訊，以及公用事業等比例較高。相對地，女性創業家則較多投向第三產業中附加價值較低之消費服務業(72.6%)。

此外，在現有企業(EB)中，男性創業家在第二產業之比例則提升至36.4%，女性則維持在13.3%。由此數據可知，參與早期創業活動之男性創業家投向第二產業之比例已逐漸下降，並轉而投向第三產業中之消費服務業。這種新創事業的產業別分佈，也頗能呼應我國當前的產業結構變遷趨勢。

表12 不同創業產業之性別分佈比率(%)

性別	創業階段	第一產業	第二產業	第三產業 (高附加價值)	第三產業 (低附加價值)
男性	TEA	2.9	22.3	12.6	62.1
	EB	3.0	36.4	12.1	48.5
女性	TEA	1.6	12.9	12.9	72.6
	EB	4.4	13.3	15.6	66.7
總和	TEA	2.4	18.8	12.7	66.1
	EB	3.5	29.2	13.2	54.2

資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

3. 性別與資金需求

由性別與創業所需資金之交叉分析數據可知(表13)，61.9%的早期創業活動所需創業資金是在100萬元以下，而且女性創業家的資金需求規模要低於男性。此外，在創業資金準備部分，有45.2%的早期創業活動完全依賴自有資金，並不需要向外籌融資，而且女性依賴自有資金的比例也比男性為高。我們相信那些主要依賴自有資金創業，大都是投向資金需求規模較小的第三產業，而且他們開創的可能也以微型企業為多。

但是仍有15.2%的早期創業活動需要超過500萬元以上的創業資金，預期他們可能需要向外部進行籌融資。同樣的，男性創業家的資金需求規模要高過於女性，因此男性創業家對外籌融資的規模也要高過於女性。只有45.3%的女性創業家需要外部資金的支持，但他們所需要的融資規模不大，很高比例都是屬於100萬元以下的微型貸款需求。

表13 創業所需資金與獨資比例(%)

創業所需資金(新台幣元)	TEA	NE	BE	男	女
100萬以下	61.9	58.5	64.9	55.7	73.9
101-200萬	8.5	8.2	8.5	9.3	7.6
201-300萬	4.0	4.3	3.1	4.2	3.0
301-500萬	9.6	12.8	6.0	13.9	3.0
501-1000萬	5.9	5.7	6.0	5.9	4.8
1001萬-1億	7.0	9.1	8.0	8.9	5.0
1億以上	2.3	1.5	3.4	1.9	2.6
依賴自有資金的比率	45.2	50.8	34.2	41.2	54.7

資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

(六) 現有企業的比例

GEM調查對象也包括成立時間超過42月以上的現有企業(EB)，這類企業已經度過創業的艱困階段，而且大致能夠在市場立足獲利，甚至進入茁壯成長階段。現有企業(EB)一般被視為社會經濟發展的主力，相對於那些成立時間不到3年半的新創企業(BE)，現有企業EB更具有穩定與持續增長的經營優勢。因此，一個經濟體擁有較高比例的EB，將代表該經濟體的發展較為穩定，但若現有企業(EB)的數量要高出新創企業(BE)許多，也可能代表該經濟體缺乏未來開創性的活力，恐怕會陷入成熟遲滯的危機。

綜合而言，過高BE比例的產業結構，該經濟體近似新手上路，呈現幼稚而不穩定，但是過高EB比例的產業結構，又會使經濟體出現成熟老化的危機。因此理想的經濟體應該同時具有相當數量的BE與EB，也就是要在開創性與穩定性之間取得平衡，並經由新陳代謝的轉換功能，持續為產業注入新血輪，進而驅動經濟持續的增長。

2010年GEM年報調查發現，三個不同發展階段經濟體的BE：EB比例分別為(12.3%：12.6%)、(5.2%：7.6%)、(2.8%：7.0%)，顯示創新驅動經濟體的現有企業(EB)比例遠遠要高過於新創企業(BE)的比例，因此其創業政策重點就將更多聚焦在如何催生新創企業(BE)的數量；相對而言，要素驅動經濟體則應將政策重點放在如何協助新創企業(BE)度過經營困境與提升存活率，並促成更多的EB數量，以帶動經濟增長。

台灣的(BE：EB)比例為(3.8%：7.2%)，與創新驅動經濟體的平均值(2.8%：7.0%)頗為近似，但若與韓國的(4.8%：11.2%)相比較，在比例數量上略遜一籌，顯示我們在催生新創企業及協助這些新創企業存活與茁壯成長方面，還需要投注更多的心力。如果我們再將台灣在(NE：BE)的比例(4.7%：3.8%)與韓國在(NE：BE)的比例(1.8%：4.8%)進行比較，發現台灣雖然擁有較高的新生創業家(NE)比重，但是卻無法產生出較多的新創企業(BE)，這更能突顯台灣在催生新創企業方面的不足。

表14 亞洲各國在不同創業階段之分佈比率(%)

	TEA	NE	BE	EB	PE
台灣	8.4	4.7	3.8	7.2	27.4
韓國	6.6	1.8	4.8	11.2	10.1
大陸	14.4	4.6	10.0	13.8	26.9
馬來西亞	5.0	1.4	3.6	7.9	5.1
日本	3.3	1.5	1.8	7.4	2.9
創新驅動平均值	5.6	3.0	2.8	7.0	8.2

資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

(七) 企業的終止與退出比例 (Business Discontinuance)

企業的終止與死亡也是其生命週期過程經常會遭遇的挑戰，由於企業終止與新企業創立之間存在密切關係，許多成功創業家往往是在歷經幾次創業失敗經驗後，方始成功建立一家茁壯成長的新事業。因此GEM的調查不可避免地需要探討企業終止與退出的議題，並以過去一年中曾終止與退出其擁有及參與經營新事業的比例做為主要的評量指標。

企業失敗率的高低將與其所處經濟環境的穩定性與健全性有密切關係，亦與創業家/企業家的素質水準/經營能力等有所關聯。一般而言，在經濟發展較為落後的地區，企業的生命週期相對較短，死亡率也會較高一些。2010年的各國調查結果也顯示同樣的現象，三個不同發展程度經濟體的企業終止/退出比例分別為12.5%、4.4%、2.3%，亦即要素驅動經濟體的成年人口過去一年曾經歷所創立投資企業死亡的比例，比創新驅動經濟體高出五倍以上。

若以三個不同發展程度經濟體的新創企業加上現有企業(BE+EB)的比例與企業終止/退出比例進行比較，分別為(24.9% : 12.5%)、(12.8% : 4.4%)、(9.8% : 2.3%)，雖然要素驅動經濟體成員創立的企業數量比例較高，但也發現他們的企業終止/退出比例卻來的更高一些。不過在類似經濟發展程度的不同經濟體之間，企業終止/退出比例也會略有差異，例如在效率驅動經濟體中，一些拉丁美洲國家的企業終止/退出比例就顯得偏高，但是馬來西亞與俄羅斯的企業終止/退出比例就十分低。創新驅動經濟體中，荷蘭之企業終止/退出比例只有1.4%，而美國卻高達3.8%。

台灣的企業終止/退出比例為3.7%，在創新驅動經濟體中顯得有些偏高，如果將台灣的新創企業加上現有企業(BE+EB)比例相對企業終止/退出比例，與韓國進行比較，兩者分別為(11.0% : 3.7%)、(16% : 1.6%)，台灣的企業終止/退出比例明顯的比韓國高出許多。雖然過去一年企業仍遭逢金融風暴的餘威影響，但是偏高的企業終止/退出比例，仍顯示台灣企業在變動環境下競爭力不足的窘境，更何況偏高的企業退出比例，也會增添潛在創業家們害

怕失敗的心理障礙，進而影響創業意圖與行動。台灣過去一向以中小企業的強壯生命力與強勁競爭力而自豪，當進入創新驅動經濟發展型態之後，如何強化創業家的素質與經營能力，進而提昇企業的生命力與存活率，將是政府與企業需要共同努力的地方。

三、創業的成就期待 (Aspirations)

本節關心創業的成就期待議題，包括創業家對於所創立新事業的未來有何期待？這些新創事業預期可以帶給社會哪些貢獻？以下將以成長性、創新性、與國際化三個構面，探討這些早期創業活動的預期貢獻以及可能創造的價值。

(一) 新事業的成長潛力 (Growth Expectations)

創業對於社會的一項主要貢獻就是創造就業機會，因此GEM詢問這些參與早期創業活動的創業家，預期此新創事業在未來五年內將可增加雇用多少位新員工。我們可由創造工作機會的多寡，來判斷新事業的成長潛力；並將能在未來五年內創造5-19個新工作機會者，視為具有中度成長性之新事業；能在未來五年內創造20個以上新工作機會者，視為具有高度成長性新事業。雖然這項調查只是屬於創業家個人的主觀估計，但過去曾有追蹤研究證明，這項預估仍具有相當程度的準確性。也就是說，創業家對於新事業未來發展的主觀期待，將會顯著影響該事業未來的成長潛力。

GEM 2010全球年報顯示，55%新創企業預期未來五年將可創造1-5個新工作機會，然而只有9%的創業家指出他們的新創企業未來可創造超過20個以上的新工作機會，顯示TEA中屬於高成長性新事業的比例仍偏低。但是在59個經濟體中有6,300萬位創業家認為他們的新創事業將在未來五年可為社會提供至少5個以上的新工作機會，另有2,700萬位創業家認為他們的新創事業將在未來五年可為社會提供20個以上的新工作機會，這代表他們整體在未來將可至少創造8.55億個新工作機會，這對於人類社會經濟成長與安定就業將可帶來卓著的貢獻。

目前台灣18-64歲成年人總數約有1,600萬人，參與TEA的比例為8.4%，代表約有134.4萬人正在從事早期階段創業活動。由台灣TEA成長性之統計數據解析，約有六成的早期創業活動將具有成長性，其中有18.5%創業活動預期未來五年將可創造1-4個新工作機會，有24.4%預期未來五年將可創造5-19個新工作機會，17.2%的創業家指出他們的新創企業未來將可創造超過20個以上的新工作機會。換言之，台灣約有24.9萬位創業家認為他們的新創事業將在未來五年可為社會提供1-4個新工作機會，約有32.8萬位創業家認為他們的新創事業將在未來五年可為社會提供5-19個新工作機會，另有23.1萬位創業家認為他們的新創事業將在未來五年可為社會提供至少20個以上的新工作機會。

一般以「瞪羚(gazelle)」企業做為別名來稱呼創新導向的高成長性新創企業，因為這類新創企業對於經濟增長與創造工作機會能夠帶來最大的助益，因此也是許多國家制訂創業政策所共同關注的焦點。比較三個不同發展程度的經濟體，要素驅動經濟體的TEA活動對於成長的期待最低，只有21%的創業家期待未來五年將增雇5-19位的新員工(成長性歸屬於中度)，4.6%的創業家期待未來五年將增雇20位以上的新員工(成長性歸屬於高度)。再者，效率驅動經濟體與創新驅動經濟體的TEA活動在成長性方面的期待大致類似，屬於中度成長期

待的比例分別29%與28%，屬於高度成長期待的比例分別為7.1%與7.8%。

台灣新創企業的成長性表現要優於三個經濟體的平均值，而且屬於高成長性的TEA比例要比創新驅動經濟體的平均值高出一倍，算是表現十分傑出。台灣創業家對於新事業高成長期待大致與美國十分類似，略低於愛爾蘭與以色列，但比北歐四國為佳。

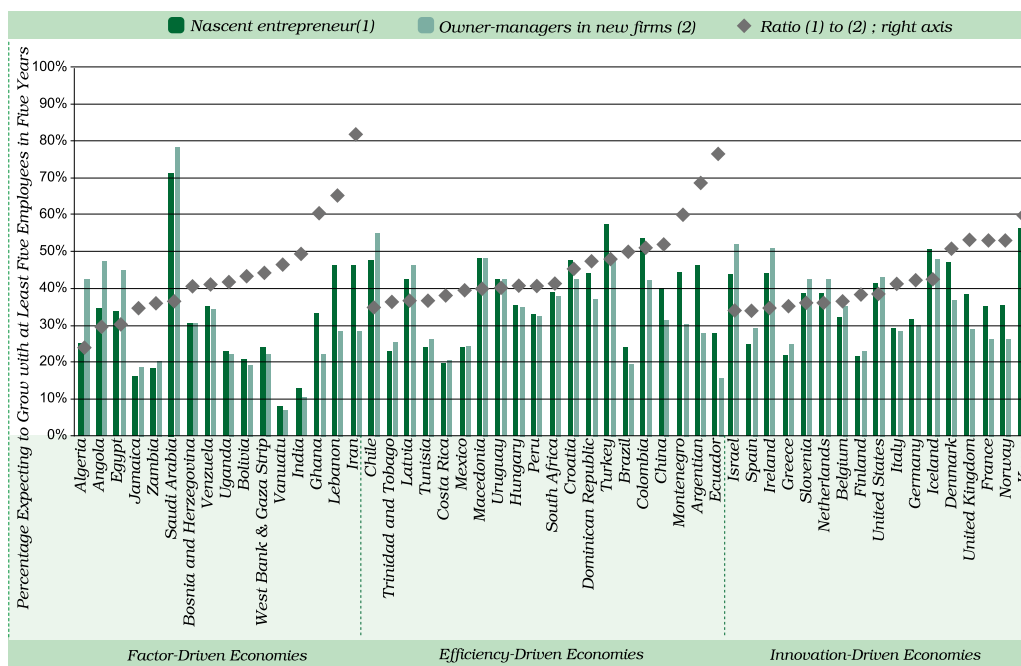
表 15 TEA未來五年增加雇用人數超過五人以上的比例-- 台灣與三類經濟體平均值之比較(%)

未來五年增加雇用人數	要素驅動經濟體 (平均值)	效率驅動經濟體 (平均值)	創新驅動經濟體 (平均值)	台灣
5-19人	21.0	29.0	28.0	24.4
20人以上	4.6	7.1	7.8	17.2

資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

圖10將參與早期創業活動的NE與BE兩類創業家區分開來，比較他們對於新事業未來成長性的預估是否有所差別。分析結果發現，差異性並不顯著，只是NE對於新事業的成長預期比較BE略樂觀一些。另外跨國比較研究也發現，不同區塊經濟體之新創事業成長預期可能也會有所差異。例如：拉丁美洲國家擁有較高的TEA比例，但是他們的新事業中屬於中度與高度成長性的比例並不多。反而中東北非的一些經濟體(如埃及、沙烏地阿拉伯等)雖然TEA的比例並不高，但屬於高成長性的比例反而較高。另外，我們也發現創新驅動經濟體中TEA偏低的日本，新創事業中有較高比例是屬於高成長性。

圖 10 不同經濟階段之成長期待



資料來源：GEM 2010 Global Report

進一步分析前述高成長期待創業者⁴的樣貌。在性別部分，有72.7%為男性，27.3%為女性，顯示男性之成就期待相對較高。在產業別部分，高成長期待創業者中，第三產業之消費服務業比例下降至59.9%，而第二產業製造業的比例則提高至22.5%，顯示投入在製造業的創業者中，其成長期待的比例相對提高。

在資金需求部分，高成長期待創業者僅有25.7%的比例須要對外取得100萬元以下的資金（非高成長創業者則為71.2%），但有43.7%的高成長期待創業者需要500萬以上的資金。換言之，高成長期待創業者是屬於對於創業資金有高度需求的一群人，若政府要鼓勵與輔導高成長期待創業者實現其創業願景，則應在資金取得部分給予更為積極的協助。此外，高成長期待創業者中，高度國際化導向（超過25%顧客在國外）的比例為53.5%，而非高成長期待之創業族群中僅有4.5%，顯示高成長創業活動與市場國際化的關係十分密切。

（二）產品與服務的創新程度（Innovation）

創新與創業之間存在極為密切的關係，創新導向的創業活動較能對於經濟增長提供協助，同時新事業也會有較高的成長機會。GEM調查主要詢問潛在顧客是否認為你所提供的產品/服務是新穎且具差異化？以及是否只有少數或沒有競爭廠商能夠提供類似的產品/服務。如果創業家在這兩個問項均填答「是」，則可視為該項創業活動具有很高的創新程度。如果只有其中一項答「是」，則被視為中等創新程度，如果兩項皆為「否」，則創新程度偏低。

由於不同經濟體對於產品/服務之新穎與差異化評判標準不一，而且市場競爭激烈與否也與當地市場的開放程度有關，因此三個經濟體在創新程度數據上，似無明顯的高低差距。不過創新驅動經濟體創業活動呈現的創新程度一致性較高，普遍都在50% - 65%之間（其中約30%是屬於高度創新程度），但要素驅動與效率驅動經濟體創業活動的創新程度變化較大，分佈在31% - 91%之間。

在國際比較部分，台灣TEA之高創新強度（兩個問項均填答「是」）比例為26.2%，高於要素驅動經濟體之平均值（19.99%）及效率驅動經濟體之平均值（23.48%），但略低於創新驅動經濟體（27.04%），在2010年59個經濟體中排名第21，顯示台灣創業活動創新程度部分表現尚可，但仍有相當大的進步空間。

1. 台灣早期創業者之創新程度

台灣有39.9%的TEA所提供的產品/服務是新穎且具差異化，但僅有4.2%認為只有少數或沒有競爭廠商能夠提供類似的產品/服務，可知低強度創新程度為44.1%（①4.2%+②39.9%）（表16）。雖然有高達70.3%的TEA具有某種程度的創新性，而且比所有創新驅動經濟體都要高，不過其中屬於高創新強度的TEA僅有26.2%，略低於創新驅動經濟體高創新強度的平均值。

4. 預期未來五年內，新事業之員工人數成長超過20人以上。

表16 台灣TEA之創新程度(%)

		少數或沒有競爭廠商提供類似產品/服務		
		否	是	總和
產品/服務是新穎 且具差異化	否	29.8	4.2 (低強度創新①)	33.9
	是	39.9 (低強度創新②)	26.2 (高強度創新)	66.1
總和		69.6	30.4	100.0

資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

2. 創新程度與創業動機導向之關係

若進一步將改善型機會導向(improvement & opportunity-driven)與需求型導向(necessity-driven)區分，可發現不同的創業動機導向在高強度創新有明顯的差異，改善型機會導向之高強度創新比例為30.0%，而需求型導向為19.2%。換言之，當創業者是因為受到機會的吸引，為追求更多的自主性而投入創業時，相對於那些沒有更好工作選擇而被迫去創業，前者創業活動之產品/服務的創新程度要高出許多。

3. 台灣早期創業者使用之核心技術

雖然台灣的創業者擅於提供創新的產品與服務，不過由於市場跟進模仿者很多，而且早期創業者使用的技術高達72.2%都是已經問世一年以上(一年以內為27.8%)，導致競爭十分激烈。但是若與國際數據相比(圖11)，台灣採用之核心技術相對仍然較為新穎，核心技術問世一年內的比例為27.81%，排名全球第七，高過於大部分的國家。不僅遠高於南韓(2.71%)、馬來西亞(3.94%)，亦高於以色列(19.9%)、中國(9.34%)及美國(7.39%)、日本(6.69%)。顯示台灣創業者在技術採用方面相當超前，也勇於應用新興的前瞻技術。

但相對來說，由於剛問世的技術較不穩定，可能面臨較高的技術風險，建議台灣新創企業未來應在技術研發方面有更多一些的投入，設法運用專利保護與掌握關鍵核心技術，如此方能在市場競爭中取得領先的優勢。

(三) 市場國際化的程度(Internationalization)

市場國際化是用來評量創業成就期待的第三項指標，並以國外客戶佔新創企業營業比重，做為評量創業活動國際化的依據。一般認為創業是一種在地化的企業經營活動，尤其在企業初創階段，通常較困難具備進軍國際市場所需要的各項優勢條件。不過若一個經濟體的創業活動國際化程度越高，將代表該經濟體的競爭力越強，也比較能夠透過出口為國家社會創造更多的財富，當然也必然有利於經濟增長。由於市場國際化程度將與該新創企業的創新性、成長性具有緊密關連，因此GEM調查將市場國際化列入為評量創業活動成就的主要績效指標之一。

表17 台灣TEA之創新程度與創業動機導向之關係(%)

	改善型機會導向	需求導向
高強度創新	30.00%	19.20%
低強度創新	41.30%	51.90%

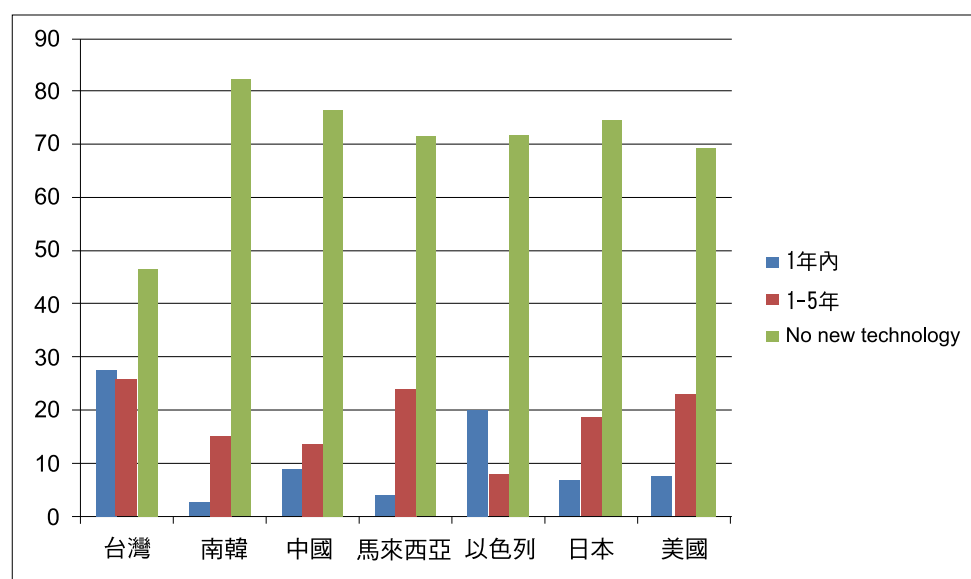
資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

圖12將三大發展階段之各經濟體早期創業活動(TEA)的國際化程度加以排序呈現，我們發現經濟發展程度與創業活動國際化之間呈現正相關。也就是說，創新驅動經濟體的創業活動明顯擁有較高的市場國際化程度。經濟發展程度較低的要素驅動經濟體，由於需求導向的創業活動比例較高，而且也比较集中投入於內需導向的農漁牧原料採集與個人服務產業，再加上成長性與創新性偏低，因此新創企業的市場國際化程度偏低。不過各經濟體之內需市場規模大小、經濟發展型態、基礎建設程度等，也將會顯著影響其市場國際化的程度。

一般而言，較大市場規模與地理面積經濟體的新創企業活動還是大都集中於國內市場，因此中國新創企業的國際化程度就會低於牙買加(Jamaica)這類小型經濟體。歐洲地區一些經濟體的國境與許多其他國家接臨，而且在歷史與文化上與周邊國家的往來十分密切，因此像比利時、挪威、冰島等國的新創企業國際化程度都很高。

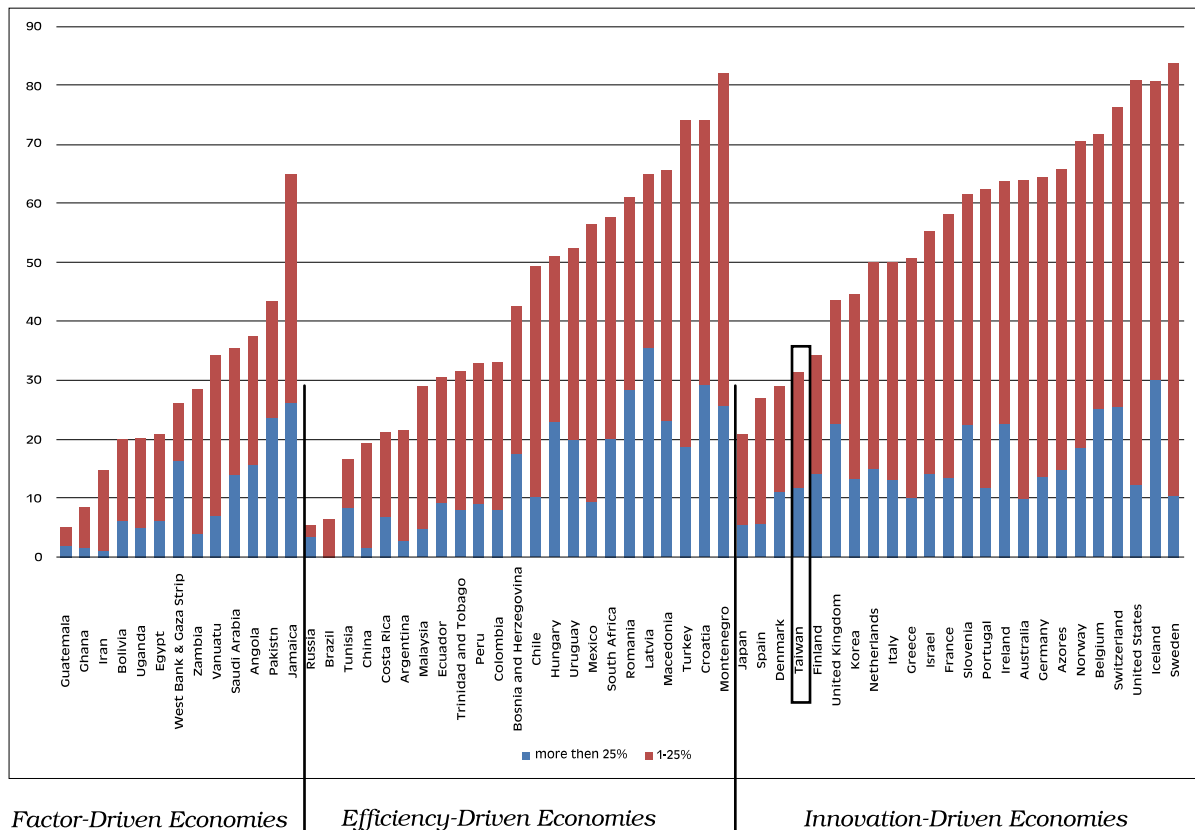
台灣是一個出口導向的經濟體，市場國際化一向都受到高度重視。但是GEM 2010調查數據顯示，台灣TEA中屬於高度國際化導向(超過25%顧客在國外)為11.9%，而低度國際化導向(1-

圖11 各國核心技術採用之比較(%)



資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

圖12 各國國際化程度比較(%)



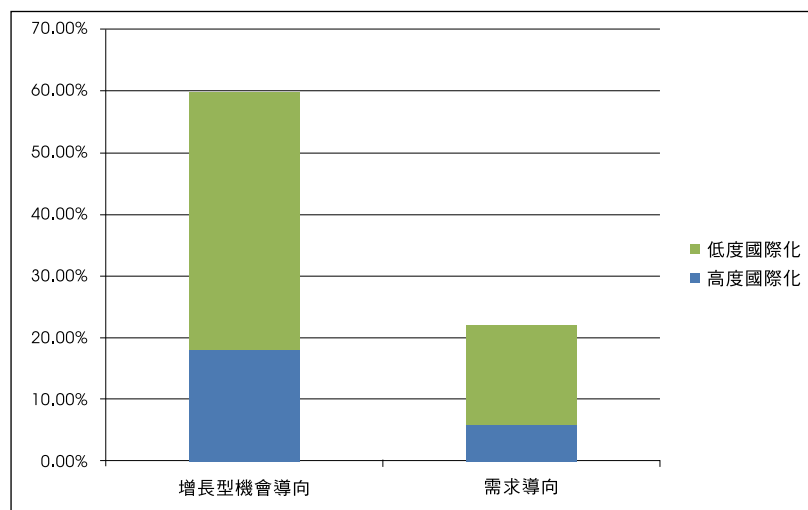
資料來源：GEM 2010 Global APS

25%顧客在國外)所佔比例為19.56%。整體而言，台灣早期創業活動中僅有31.46%具有某種程度之國際化表現，這個比例雖略高於要素驅動經濟體的平均值(27.69%)，但低於效率驅動經濟體(42.18%)與創新驅動經濟體的平均值(56.94%)，顯示台灣早期創業者之國際化程度還是處於偏低的狀況。在國際比較的部分，台灣早期創業活動之國際化程度與馬來西亞(29.08%)相近，高於日本(20.77%)與中國(19.41%)，但仍低於韓國(44.65%)、以色列(55.28%)，並且遠低於美國(80.82%)。

1. 國際化程度與創業動機導向之關係

若進一步將改善型機會導向與需求型導向區分，可發現不同的創業動機導向表現在市場國際化將有明顯的差異。改善型機會導向之高度市場國際化比例為18.2%，而需求型導向為5.9%(圖13)。這代表當創業者受到機會的吸引，為追求更多的自主而去創業時，相較於那些沒有更好工作選擇而被迫去創業，前者之新創事業的市場國際化程度較高。同樣的現象在低度市場國際化中更加明顯，改善型機會導向之低度市場國際化比例為41.6%，而需求型導向為16.0%(圖13)。

圖 13 國際化程度與創業動機導向之關係(%)



資料來源：GEM 2010 Taiwan APS

換言之，需求型導向創業活動由於創新性不足，追求企業成長的企圖不高，因此大都(78.1%)以投入於國內市場為唯一目標。但是屬於改善型機會導向的創業活動，由於具有創新的競爭優勢，以及追求事業成長的強烈動機，因此大半(59.8%)都會積極投入於國際市場開發的活動。

2. 創業成就期待各構面(成長性、創新性、國際化)之關連性

以相關分析進一步探討創業成就期待各構面之關係時，可發現高成長(預期未來五年員工人數成長20人以上的創業者)與高創新程度(產品對於大部分顧客而言是新穎的且僅有少數競爭者)達到顯著正向相關(0.156*)，以及高成長與高國際化程度呈現顯著正向相關(0.541**)。同時，高創新程度與高國際化程度亦達到顯著相關(0.269**)。整體而言，創業成就期待三個構面彼此之間具有高度相關性。換句話說，預期成長性高之TEA，其國際化程度與創新性(產品創新、少數競爭者)均相對較高。

表 18 創業成就期待(成長性、創新性、國際化)之相關分析

	高度成長性	高強度創新	高度國際化程度
高度成長性	1		
高強度創新	0.156*	1	
高度國際化程度	0.541**	0.269**	1

資料來源：本研究整理

四、創業環境體檢與專家意見

所謂創業型社會就是一個擁有能夠充分孕育創新與創業精神，滋生大量創業活動與創業家，並且有利於新創企業發展的良好創業環境。在GEM的調查中，將創業環境評比因素歸納為九大項：財務支持(financial support)、政府政策(government policies)、政府計畫(government programs)、教育與訓練(education and training)、研究發展移轉(research and development transfer)、商業與專業基礎設施取得(access to commercial and professional infrastructure)、內部市場開放性(internal market openness)、實體基礎設施取得(access to physical infrastructure)、文化與社會規範(cultural and social norms)。

專家調查分為問卷與訪談兩種方式，前者取得量化資料，後者則為質性資料。在量化分析結果顯示台灣在「商業與專業服務基礎設施」、「政府政策」、「教育與訓練」等三個構面處於劣勢。商業與專業服務基礎設施主要是指新創企業開創與成長階段所需要的周邊專業服務提供不足或不易取得，例如：配套供應商、外包商、通路商、顧問服務、銀行服務、法律與會計服務等。在這次全球59個經濟體的專家調查資料只有台灣、中國大陸、以及韓國將「商業與專業服務基礎設施」這項構面列為劣勢，因此格外值得我們警惕。

「政府政策」構面的不滿意度主要來自於政府對新創企業的支持程度雖高，但整合性與實施度仍稍嫌不足，例如：並未在公共採購優惠新創企業，各級政府也似未將新創企業與小企業列為優先支持的對象。而「教育與訓練」構面不滿意度則主要是指K-12學校教育對於培養學生的創意、創新、創業能力與激發青年學子的創業精神方面的投入不足，幾乎所有經濟體對於這項與學校教育相關構面的滿意度都很低，這現象頗值得教育主管機構重視。相對學校創業教育的不足，台灣在針對成人在職創業教育與訓練活動的滿意則較高一些，尤其在各級政府政策與計畫支持下，針對不同階層人士提供大量的培訓課程與諮詢服務。

表19 亞洲主要國家在創業環境中，三個表現較佳與待加強的領域比較

	1	2a	2b	3	4a	4b	5	6	7a	7b	8	9
台灣		—			—			—	+		+	+
大陸	—				—			—	+		+	+
馬來西亞	+		—		—				+	—	+	
日本	—	+	—		—				+		+	
韓國	—	+			—			—	+		+	

資料來源：GEM 2010 Global Report

(一) 台灣創業環境之相對優、劣勢及建議領域

在質化訪談資料中，根據專家所提出之優、劣勢與建議之內容，我們進行編碼與統計次數後，整理出專家眼中目前台灣創業環境現況的重點領域如下。

首先在劣勢部分，專家普遍認知到目前主要限制台灣創業活動的領域為「財務支持」、「教育與訓練」、「政府政策」。亦即，專家認為目前國內在財務、資金方面對於創業者的支持相對較為不足，而與前述量化數據相當吻合之處顯示，教育與訓練是發展三創(創意、創新、創業)精神的重要基礎，目前仍有很大的改進空間。再者，政府政策是引導台灣走向創業型社會的關鍵方針，目前世界各國均致力發展創業活動，以提升經濟發展與創新能力，因此專家亦認為我們的政府政策需要與時俱進，甚至應要更努力領先國際。

其次，專家認為主要促進創業活動的優勢領域則為「文化與社會規範」、「政治、體制及社會系絡」、「實體基礎建設取得」及「政府計畫」。換言之，目前台灣創業環境中，普遍對於創業家有很高的評價，在文化與社會規範方面相當鼓勵創業與白手起家，因此有助於推動整體創業活動與氛圍。再者，有鑑於中國崛起的趨勢，專家對於台灣未來在政治、體制與社會系絡方面的機會相當看好，認為這將是台灣未來發展創業的優勢方向。此外，專家均相當認同我們的實體基礎建設完善，在水、電、通訊等公共基礎設施充裕，成本也相對低廉，有助於創業者的生存。最後，專家對於目前政府所提出的創業獎勵、輔導等各方面計畫，亦表示立意與成效良好，協助創業者在草創時期的專業課程知識、諮詢，以及在創立初期的育成與輔導，甚至在後續的研發創新均多有補助。

第三，專家們所提出建議未來改善之方向，跟劣勢領域相同，包括「教育與訓練」、「政府政策」、「財務支持」及「政府計畫」等領域仍需要不斷改善與進步。其中，政府計畫雖多數專家認為是目前有助於創業之優勢，但仍求好心切，提出許多相關建議。詳細次數如表20所示。

由表20可知，專家之觀點在某些領域相當一致且有共識，例如：文化與社會規範、實體基礎建設取得兩個領域，大部分的專家均認可為優勢，因此在劣勢部分則甚少提及。另一方面，專家之觀點在某些領域則相對有差異，例如在幾個較為關鍵之領域：財務支持、政府政策、政府計畫及教育與訓練，則各自有認為優弱勢的看法與觀點。為兼顧與詳實表達出不同立場之專家觀點，詳細說明如下。

表20 專家提出之各領域現況（次數）

編碼	主題	劣勢	優勢	建議
1	財務支持	19	7	16
2	政府政策	16	7	17
3	政府計畫	4	11	10
4	教育與訓練	19	6	19
5	研發移轉	4	1	6
6	商業與專業基礎設施	6	2	2
7	市場開放性	5	2	2
8	實體基礎建設取得	1	11	1
9	文化與社會規範	5	20	2
10	創業知識與能力	9	3	9
11	經濟氣候	6	9	5
12	工作力特徵	1	8	6
13	認知人口組成	0	1	1
14	政治、體制及社會系絡	6	15	5

資料來源：本研究整理

1. 財務支持

（1）優勢：資金市場充裕

專家普遍認為台灣的資金市場十分充裕，銀行體系相當健全，創投基金也頗為活躍，基本上能夠提供企業良好的資金取得環境。目前主要提供給新創事業的資金來源中，以政府的補助及貸款最為穩定，例如：政府設立信保基金對於缺乏抵押品或信用不足的小企業給予融資保證，此舉對於台灣新創企業發展初期的資金提供，起到極大的作用。此外，政府為新創企業提供多種創業貸款的管道（如：青創貸款、創業鳳凰等），以及為小企業提供研發補助。

（2）劣勢：創投資金的支持度不足

雖然台灣整體的資金市場是充裕的，但專家普遍認為由於新創事業的風險太高，一般金融機構與創投公司並不支持新創初期階段的投資案。台灣新創企業草創階段資金來源，大多是依賴自己與周邊關係人提供，但由於機會型的創業類型不斷增加，這些新生創業家大都學歷較高，投入的產業較為創新，追求的事業目標較大，導致風險與不確定性也較高，但同時對於資金的需求量較大。如果沒有資金市場支持，而只是全部依賴個人的資金網絡，勢必會影響這類創新型高成長性新創企業的設立數量與發展機會。

雖然政府之信保基金給予新創企業極多的支持，但是仍屬於貸款性質，無法為創新企業承擔失敗的風險。而台灣本身較缺乏針對新創企業風險投資的資金市場，尤其是天使投資人(angel investor)的市場相當地小。由於缺乏新創企業的IPO市場，也導致新創事業難以在公開市場上進行籌資，以及早期投資者沒有出脫獲利的管道。例如部分專家提到：

「由過往的經驗來看，台灣的風險投資產業發展的並不理想。所謂風險投資就是要承擔風險，但台灣風險投資業者大都沒有這個觀念，認為投資對象都必須要完成可商品化的產品，而且成功率要達七八成以上，他們才願意投資。台灣的創投不願意容忍較大的風險，因此投資報酬也相對有限。」

「台灣的金融體系、創業者對創業者的資金支持是不夠的，創投不會投資太新的。很多年輕人需要初期階段的時候，因為是網路創業，所以年齡層有下降的趨勢，社會歷練跟資源又更少，因此他們更需要資金，但蠻多年輕人在這部分有很大的困難，所以他們大部分能募得的資金都不是從金融體系或創業者，而是一些民間的天使資金去支持或親朋好友。這是創業環境比較不足的部分。」

(3) 建議：改善風險投資環境、建構天使投資網絡、提供多元融資管道

如前所述，信保基金對於新創企業資金取得已經取得不錯的成果，專家建議未來應繼續增加信保基金的規模以及擴大信保範圍，包括對於創新型小企業給予技術研發資金的信用保證，同時也對於新創階段的新生創業家提供融資需求的信用保證。

其次，改善風險投資環境，對於投入於創新型高成長性新創企業草創階段的風險投資基金，給予稅賦上的優惠與獎勵。建構較為完善的天使投資網絡環境，立法鼓勵與獎勵天使投資人產業的發展，並推動新創企業IPO創業板市場的設立。再者，未來創新型高成長性企業所需要的創業資金規模將會不斷的升高，如果無法有效提供新創企業更多的籌資與融資管道，恐怕將會不利於這類創業活動的產生。目前台灣市場上的投資資金十分充裕，因此建議對於那些經過認證通過的創新型高成長性新創企業，應該擴大他們的創業籌資與融資管道，例如發行創業債券、准許金融機構投資股權、擴大信保範圍、提供投資獎勵等。

專家提到：「銀行對於新創事業的財務支持仍相當保守，只有政府在大力推，但沒有起示範作用。對新創事業來講，錢是相當重要問題，如果說，能提出好的創業計畫書讓銀行借你錢，這典範故事會鼓勵很多人提想法，銀行也敢借錢的話，就是一個風氣。已經有正向的就是信保基金，但尚未形成金融體系面對新創強大的支持。」

2. 政府政策

(1) 優勢：政府政策支持創業

專家普遍認為政府各部門對於新創事業的行政支持不遺餘力，各項基礎建設亦屬完善，創

業所需的訓練、諮詢、輔導、育成、融資、補助等，都已建立制度，有意創業者很容易獲得相關資訊與協助。再者，政府積極推動產學合作、創業育成政策，對於新創企業的技术提供與輔導育成已產生極大的效益。同時對於婦女創業、學生創業、弱勢群族創業等，政府各部門也有相應的輔導與協助政策。

例如部分專家提到：「政府對育成中心的設立，對於未來產業的前瞻發展，有政府國家級的研究，像我們未來2020年社會或國家將會長的甚麼樣子，來有哪些技術項目或應用是很容易拼起來的。政府也會投入很多資源，朝計畫中的新興產業來培養。所以在育成、補助、新興產業的研究、相關的政策跟計畫，都非常的清晰，這是我們的優勢。」

「政府部門對新創事業的行政支援已臻理想，各種基礎建設亦屬完善，創業所需訓練、諮詢、融資、輔導，甚至育成、補助等，都已建立制度，有意創業者很容易獲得相關資訊與協助，只要事前作好評估與規劃，找出創業的利基，就目前台灣外在(尤以公部門體系)環境架構下，適當地結合技術、人才、資金，要創業並不難，台灣是培育創業者很好的搖籃。」

(2) 劣勢：政策整合程度不足

專家認為政府在政策上雖然明顯地支持創業，各部門也有針對鼓勵創業的相應政策，但彼此間的分工與角色定位似乎仍未明確，整合程度略不足。尤其在實際支持小企業發展的預算編列與資源投入上，明顯不如於對大企業發展的支持，因此顯得政策與實際執行上有所差距，也導致專家問卷對於政策一致性評分出現較低的現象。再者，中央與地方政府對於經濟發展的權責並未明確，再加上地方政府的資源能力十分有限，因此顯得對於新創企業與小企業的支持力度不足。

例如部分專家提到：「我們政府資源很多，但政府的資源沒有統合、整合。我們有各種各樣的育成體系、有創業貸款，但是這些創業貸款，大的太大、小的太小，沒有一貫。政府如果能整合，然後去協助這些人取得他所需要的，不管是用借的、創投的、用信用保證，或是政府補助計畫，這三種型態如果有整合方法那就很好了。」

(3) 建議：政府採購優惠新創企業、鬆綁創業法規

專家建議政府採購應在法令上明確規定，一定比例的採購預算要優先分配給符合資格條件的新創企業與小企業，做為鼓勵新創企業之政策。此外，由於目前大學與科研機構擁有最多數量的高素質人才與研發成果，專家建議應鬆綁有關大學教授與科研專家在職創業的規範，提供他們創業的保障與支持，並在智產權歸屬上保持較開放的態度，以對教授與科研專家在職創業給予政策上的鼓勵。

再者，為達到鼓勵創業與分擔創業風險，建議可提供創業家失業津貼、勞健保補助、失業保險、創業啟動津貼等。另為鼓勵婦女、學生、弱勢群族創業，應設置有更優惠的鼓勵與補助機制。

部分專家提到：「大學有很多充沛的能力，要鬆綁大學教授到外面創業的法規，這一點很重要。其他國家可能沒有那麼嚴重，但對我們來講是非常嚴重。像中國大陸他們雖然有校辦企業，但他們教授在外面跟自己專長的企業，或跟他帶的學生的企業，之間的運作比較沒有壓力，他們比較能放心大膽去做，不必擔心觸法或同僚的眼光、績效的認定。因為像美國的博士有40%或更高的比例在業界，所以他們大學教授想的是長遠的問題，那些比較實務的由產業或實驗室去想。台灣的結構跟別的國家不一樣，是大學裡面佔了70%，再加上國家的實驗室、工研院、法人等加起來有88%，真正在產業界服務只有12%。事實上這些人力是很可惜的。」

「對照國外的例子，創業家的勞健保都是政府負擔，創業後失業的還給你補助，這就是對創業家的保障，有的積極幫助你成功，有些是消極的風險管理。政府應該編預算給創業家，譬如給他勞健保補助，這裡面包括失業保險，給他一點點財務，政府要建立創業環境。」

3. 政府計畫

(1) 優勢：政府協助、輔導創業計畫眾多

受訪專家普遍認為政府近年來有許多提倡與輔導創業的計畫，是台灣的優勢並值得肯定，加上前兩年受到全球金融海嘯之影響，為振興經濟與降低失業率，政府更提出許多優惠創業活動的計畫，例如「經濟部中小企業處」之創業圓夢計畫協助輔導創業者的諮詢與課程，「青輔會」亦推動青年創業及女性創業之飛雁計畫，「勞委會」則有微型創業與創業鳳凰計畫，「教育部」提出大專畢業生創業服務方案，結合大專院校及育成中心作為輔導機制。其他仍有許多大大小小、各式各樣的政策，正在協助與推動這個正在發芽、發光的新領域。

(2) 劣勢：計畫整合度不足、資源重複

然而，有將近半數的專家皆認為政府計畫仍有改進之空間，主因在於創業涵蓋層面相當廣泛，又有跨領域、跨產業的特性，政府各個部會分別依照負責的領域進行規劃與執行，卻也造成資源重複、多頭馬車的情況，有些創業者可能必須同時申請多個單位的補助，卻也可能使某些創業者落入無從申請的窘境。

(3) 建議：成立專責單位、單一窗口

許多專家建議成立一個專責單位、單一窗口，負責整合協調各部會的創業政策及計畫，提供一套完整的創業輔導機制，減少資源重複配置與民眾無所適從之情況，進而共同推動台灣的創業經濟發展。

例如有專家提到：「我們發現政府鼓勵創業，但資源沒有整合。政府應該可以嘗試單一窗口的概念，透過單一窗口就可以馬上辦；服務中心可以介紹應用工具，接受輔導或課程。」

4. 教育與訓練

(1) 優勢：創業教育與訓練質量大幅增加

教育議題是本次調查主題中最多受訪專家提及並強烈建議的重點，超過半數的專家(19位)均強調教育對於台灣未來持續發展創業精神與活動，具有舉足輕重的重要性。在優勢部分，專家普遍認為目前國內創業教育的風氣逐漸興盛，有越來越多的創業課程及專業系所成立。除了學校正式課程外，校外也有許多創業競賽活動鼓勵學生激發創意、發表及實踐他們的創業構想。再者，成人在職的創業訓練部分，也受到政府與學校的推廣，開設許多相關實務課程，並提供許多創業諮詢服務，這些都是目前國內創業教育與訓練的優勢部分。

一位資深業界專家提到：「台灣現在有很多各式各樣的創意競賽，尤其相較於10幾20年前，現在提供比較多年輕人創業、學習跟磨練的機會，這幾年多了很多。」

另一位持相似意見的成功創業者提到：「現在學校教育對於同學創業，比我們那時代鼓勵多很多。那時候根本沒有創業這個概念，現在學校非常鼓勵、做得非常好，甚至帶動一股風氣，大家一起來做創業這件事情。研討會也比以前的多，所以我覺得教育方面，台灣對於創業的付出貢獻度，比我們以前好，而且很有計畫，成熟度也很高，我看過一些同學的提案，裡面有一些真的有經濟價值的創業，我覺得這方面學校做得非常不錯。」

(2) 劣勢：升學導向限制創意、創新力

在劣勢部分，多位專家指出由於目前國中小學的教學仍是升學導向為主，因此對於創造力及創業精神的培育相對缺乏，然而創業教育若無法向下紮根培養，則很難真正培育出具備有高度創業精神的人才。此外，目前創業教育的內涵與創業精神的培養相對較弱，導致學生對於創業的理想及成就期待不足，未來若真正創業，其成長性與創新性的提升有限。

一位大學教授指出：「我們的教育升學主義很重，除了升學之外什麼都不教，對未來工商金融時代或生活的重要技能應該要拉得早一點。我們在推廣的時候，發現國外中小學有一些相關課程，但台灣整個是掛零。」

另一位產業界的專家亦指出：「有多少學生想開咖啡廳、麵館、做一個窩心的小店。當大家都想做小店，你就知道我們創業是怎麼回事。其實他就是要追求一個自由工作者，沒有要形成法人、企業。自雇(self-employed)還是最大的目標。他們沒有形成組織架構，集體有效運用資源，當你沒有用制度化手段動員、利用資源、形成資源價值，這樣就沒有企業家的精神。教育訓練沒有教導這個。我覺得這是一個很大的障礙。」

(3) 建議：創業教育從小紮根、提供實務性教材與產業合作

首先，專家一致認為創業精神的教育應從小紮根，青少年為國家未來發展的基石，因此應從國中小學開始培育創意、創新與創業的精神，才能從基礎改善。此類精神的培育較難透過制式的教科書教導，而是需透過教育制度、思考邏輯、生活與家庭各方面著手。

一位政府官員指出：「我認為創業應該從教育著手，從國小就要有這個概念，創業準備的階段應該從教育著手。學校這個系統是最大的，大家都來自於學校，不會說從來沒進過學校的，只是說離開學校沒有學生身分，如果他在學校那一段把他連結好那就OK。」

另一位產業界專家亦提出看法：「創業要從教育著手，須培養學生勇於嘗試創新與實作的能力，亞洲的學生教育較多強調團體和諧，突出者會被視為異類，而且學習上強調背誦為主，但歐美教育卻是鼓勵學生多去發揮創意，沒有標準答案，無形中培養學生勇於創新挑戰的能力。因此創業教育應該要更著重培養台灣學生的創業精神，除了提供知性知識之外，還要大力強調實作與實習，提供種子基金鼓勵學生勇於實踐創新與創業構想，學校育成中心也需要積極參與創業教育的工作。」

第二，除前述的國中小學教育外，由於目前的中年人力面臨經濟轉型，想創業但專業知識不足的障礙，因此專家建議在教育與訓練方面，應重視中年後的創業輔導，此部分也是目前國內相關單位正積極推廣的方向。

第三，專家建議目前的商管教育可思考轉型的可能性，應更強調跨領域、動手作的通識或彈性的學程教育，增加商管教師與業界互動的機會，吸取更多實務知識。相關配套措施應是未來發展的重點，例如三創(創新、創意、創業)的師資培育、專業教材提供，仍有相當大的缺口待補強及發展。

第四，目前國內創業競賽已發展到一個成熟階段，幾個大型創業競賽面臨停辦或轉型的關卡，專家建議可將創業競賽視為產學合作平台，利用問題導向的競賽設計，發揮大學的研發能量，透過產學合作或進駐育成中心的接軌模式，進一步將原創發展為新產品。重建技職體系、正視技職體系創業教育的大量需求。一位大學教授即提到：「最近幾十個學校都有創業學程，但是唯一不夠的是連結度不好。早期根本就沒有，每一個來就是去比賽，有獎就有獎沒獎就算了。第一個就是剛才講的，你一定要協助他創業。第二個創業是國際上創業，我們也希望說讓學生早點參與創業，讓創業素質拉高，未來要創業之前，每個學校、甚至是婦女，到學校上課，創業學程不是只給學生的，是給社會的。」

5. 研究發展移轉

(1) 優勢：科技發達、研發成效良好

台灣長期以來均相當重視研發能量，專家認為不論是政府、產業界、學界與研究機構皆投入大量努力，使得台灣的科技領域表現良好。

(2) 劣勢：缺乏核心技術基礎性研究

雖然目前國內的研發移轉與能量相當足夠，但有專家認為有些產業缺乏核心基礎，將導致創業基礎薄弱，為目前的劣勢，應朝更細緻的基礎性研究加強。

(3) 建議：研發之新技術應轉化為高附加價值之商品、新創企業

有專家建議大學中具有充沛的研發能量，但學者研究大都是可行性研究(feasibility study)，其結果大都為發表論文，但離商品化具有市場價值還有很大的距離，為了鼓勵研究成果能成為創業的資源，應鬆綁大學教師法鼓勵教授運用研發成果進行創業。此外，從美國的經驗來看，在研究發展技術移轉上，政府對智慧財產(國有財產)之相關法令應進行鬆綁，將能釋放出更多的研究成果與能力，將其推向後端的商業化與創業。

部分學界與產業界專家提到：「學校重心在feasibility study上，少部分做到engineering model，法人、工研院、資策會、國家實驗室重心在engineering model，但一般來講，會再加上可量產的model。可量產的model技術移轉金很高，不做小規模試量產。各個實驗室、研究機構的角色是不一樣的。可想而知，越後面階段出來創業，越容易成功。所以要創業成功，就把可量產的model做出來。」

「我覺得台灣在科技的浪頭，現在主要的動力在學校，產業轉型其實有點太慢，中間有個落差，我覺得可以著力如何讓學校團隊的技術製造，然後把新的觀念跟技術變成新產品，就有比較原創性的產品出現。」

6. 商業與專業基礎設施取得

目前國內企業顧問輔導系統、銀行或法律相關服務充足，亦有足夠的承包商、供應商支持，但取得費用對新創企業而言負擔較重，導致新創企業為節省成本而缺乏相關專業基礎設施的協助。此外，部分專家指出國內雖有專業法律、銀行及會計等服務提供給新創企業，但許多新創業者受限於相關專業知識不足，往往等錯誤已造成才進行事後之補救措施，甚為可惜，因此建議政府應可再強化新創企業之法律、會計及稅務等教育訓練、宣導及補助措施。

7. 文化與社會規範

(1) 優勢：台灣人民之創業精神充沛

專家普遍認同台灣擁有具備高度創業精神的社會文化(寧為雞首，不為牛後)，共有20位專家認為台灣社會高度支持創業，能夠接受創業失敗，也給予成功創業者較多的鼓勵與尊重，因此這些鼓勵創業的氛圍給予台灣創業者相當大的優勢及助力，讓年輕人願意將創業視為職涯選項之一，而周遭的親友師長亦能提供精神上的支持鼓勵，這樣的社會文化應是台灣創業精神的寶貴資產。

例如部分專家提到：「整個社會文化是鼓勵創業的，不管台灣本來就是創業的因子；再來，媒體很關注創業家的動向。」、「我們是中小企業立國，這是台灣人的一个特色，每人都要去當老闆，他有自主性，他有一個名聲的一個價值。」

(2) 劣勢：社會與環境鼓勵升學而非創業

呼應前述論點，雖然我們有鼓勵創業的文化，但另一方面，升學主義文化讓家長重視文憑，追求高學位，要求小孩專心唸書、不要冒險，因此許多家長並不支持創意與創業。這樣的想法與規範，往往也會限制年輕人的創意與冒險精神。

(3) 建議：創業文化之建立

專家認為文化面的想法與規範，可從媒體方面加以著手，應能逐漸感染更多人瞭解並接受創業為一項職業選擇，並且降低對於創業風險的懼怕。以建立鼓勵創業的教育與社會體系，重視工藝家或達人的社會文化。

8. 政治、體制及社會系絡

專家們不約而同回應目前最受關注的議題-中國崛起及簽訂ECFA對台灣創業環境的影響。因應台灣市場較小的限制，中國應是未來創業者可考慮的戰場，雖然多數專家均同意中國所提供的創業機會遠多於台灣，但也強調台灣人獨有的人文及創意素質，仍具有很高的發揮空間。只是目前年輕人之國際觀及企圖心相對較弱，若要到國際市場競爭，必須考量自身能力與風險，也必須小心市場陷阱。

(1) 優勢：中國崛起及龐大市場帶來商機

中國龐大的市場對於台灣的創業者是一個很大的機會，配合目前政策走向(例如ECFA的簽訂)，其中有一些產業會出現不少商機，這些新興機會有利於創業者去實現。其次，基於語言與文化的相似性，台灣人不論是到中國創業或是吸引中國投資，均較其他國家佔有優勢。許多專家提醒創業者不應忽略大陸市場與未來發展的潛力，應以更為積極的態度去面對，對於已經創立公司的管理者而言，也不宜忽略中國市場對於現有事業的影響及衝擊。

(2) 劣勢：對於中國市場的不瞭解，容易造成失敗

雖然中國崛起充滿商機，然而，中國市場本身已經相當競爭，對於台灣創業者而言，必須花費很多的努力並做好事前的準備，以免失敗。此外，台灣的政治環境中充滿意識型態，也可能不利創業者準確評估市場狀況。

(3) 建議：知己知彼、全球化視野的建立

首先，專家指出台灣的創業者應以全球視野、更宏觀的角度去看待中國市場，因為目前強調全球化的趨勢，只要牽涉到外銷市場，不可避免會與中國市場產生連結與競爭，所以知己知彼是必要的。

部分專家提到：「中國的崛起是被重視的問題，我們的年輕人到大陸創業，競爭的條件是不是做好充裕的準備。在台灣市場的時候，競爭的只有自己，但要走外銷市場的時候很難避免東西會跟大陸的相關商業去產生連結的關係，這個連結很難去避免。在做創業發展的時候，整個大環境的變化應該要充分掌握到。」

其次，專家亦建議創業者應先在台灣打下良好的創業基礎後，再將成功經驗複製至中國市場。若對於中國市場不熟悉而貿然投入，成功機率相對較低。此外，台灣的創業者必須瞭解自己的優弱勢之處，發揮優勢才能有助於接近中國市場。

一位資深創業者提到：「台灣成功的創業家預期會有很多人計畫要跨越海峽，進一步擴大他們的事業版圖。對台灣創業家來說，台灣的創業環境是麻雀雖小五臟俱全，他們可將成功經驗複製到大陸，並運用同文同種優勢來深耕當地文化。因此建議台灣年輕人可先在台灣市場創業，成功之後再往大陸市場發展，因為放大需要時間與經驗，到大陸也需要調適環境，若沒有成功的台灣經驗，那麼縱然轉向大陸也很難成功。」

參、台灣地區創業觀察總評

一、結論

(一) 台灣正面臨邁入創新驅動經濟體的新挑戰

根據世界經濟論壇(以下簡稱WEF)的2010-2011報告數據顯示,台灣2009年之GDP per capita為16,392美元。由於WEF以17,000美元做為劃分效率驅動經濟體與創新驅動經濟體的依據,因此在這次GEM總部之2010年全球年報中,台灣仍被歸類於效率驅動經濟體的分群中,而南韓2009年之GDP per capita為17,074美元,剛好跨過17,000美元之臨界值,故被歸類於創新驅動經濟體一員。

事實上,台灣的GDP per capita早在2008年即已達到17,083美元,2009年GDP數值的下滑,主要遭受全球金融風暴衝擊所導致,而行政院主計處估計,台灣今年(2011年)的GDP per capita極有可能超過20,000美元門檻。如以國民平均的實質購買力「GDP Per Capita in Purchasing Power Parities」來計算,2010年台灣的數據為34,743美元,比較一些創新驅動經濟體成員的實質所得都要高出許多。因此我們可以認定,台灣已結束由效率驅動經濟體邁向創新驅動經濟體的過渡階段,而正式成為創新驅動經濟體的一員。這代表引領台灣下一階段經濟成長的動力,將與機會導向(opportunity driven)的創業活動息息相關,尤其是那些具有創新特色,能創造較高附加價值,以及屬於高成長性的創業活動。

由經濟表現與早期創業活動(TEA)所呈現的U型關係來看,上個世紀六、七十年代台灣曾經歷以旺盛創業精神與高比例創業活動帶動經濟成長的階段。進入八十年代之後,中大型企業成為驅動經濟成長的主要動力,社會整體的創業活力逐漸下滑,具有專業能力的年輕人都以進入大公司工作為主要的職涯目標。新世紀初期的前十年是台灣創業活動的低點,幾次的景氣風暴衝擊,小企業倒閉的數量升高,而新創企業的數量卻持續低迷。大中型企業藉助中國市場的崛起,紛紛移轉海外發展,並持續擴大產能,成為支撐台灣經濟不墜的關鍵力量。

如今台灣經濟發展即將突破人均兩萬美元的關鍵階段,國際產業結構也因為中國崛起發生巨大的變化,過去領導台灣經濟發展以及參與全球產業分工的大中型企業,不但面臨持續成長的瓶頸,同時更遭遇許多後進地區模仿跟進企業的追擊。兩兆雙星製造導向的ICT產業已經不足以支撐台灣經濟的後續發展,因此政府提出六大新興產業與四大智慧產業等發展目標,目的就是為了指引台灣經濟二次創新的新方向。

台灣正處於產業結構變遷、國際市場環境變遷、全球競爭格局變遷、科技與商業模式變遷的關鍵階段,過去依賴歐美市場,運用先進國家技術,參與全球產業分工的經濟發展模式已經走到了盡頭,顯然台灣需要新的一股力量來驅動經濟再度成長。由GEM 2010年報描繪的經濟表現與TEA比例之U型關係(圖4),顯示台灣目前剛好處於U型的谷底,正要進入創新驅動經濟體的成員國,代表高成長創新導向(high growth & innovation driven)的創業活動將扮演驅動經濟增長的最主要動力。如何促成大量具有創新特色的創業活動,鼓勵具有高附加價

值與高成長特質新創企業的設立，以創新技術、產品、商業模式帶動新興產業發展，將是下一階段台灣經濟發展面對的最大挑戰。

(二) 創新驅動經濟體需要不同於傳統的創業政策

傳統的創業政策主要強調環境面的整體扶持與改進提升，重視普遍性、一致性與公平性，目的是創造一個更友善更便利的創業環境，以鼓勵更多人投入於創業活動，追求新創企業設立數量的增長，企圖利用中小企業數量規模來創造更多的就業機會，並帶動經濟成長。要素驅動經濟體與效率驅動經濟體一般都採用這類傳統的中小企業創業政策，他們主要利用公部門資源提供小企業所需要的各種經營輔導與財務支持，提升小企業的競爭力與成長機會。

但是，創新驅動經濟體的創業政策則以催生更多高成長創新導向的新創企業為目的，因此政策方向也將由普遍性轉向針對性，由強調創業數量轉向創業質量，由公平性轉向特定對象傾斜，由被動性支援轉向主動篩選與支持，而且主要聚焦在新興產業中具有成長潛力的特定新創企業，整合公私部門的資源，提供量身訂製的專業輔導，同時輔導的資源投入規模也相對較大一些，創業育成則以追求高投資報酬與高附加價值產出為最終績效目標，進而帶動整體經濟的成長。

表21 傳統中小企業創業政策與創新驅動經濟體創業政策的比較

傳統中小企業（SME）的創業政策	創新驅動經濟體的創業政策發展趨勢
● 鼓勵更多人投入於創業活動 ● 追求新創企業的設立數量 ● 建構有利於小企業生存發展的環境 ● 主要利用公部門資源提供創業輔導與支持（公部門資源具有扶持弱小的社會責任） ● 公部門提供獎勵、補助、信保融資、貸款 ● 提供一般性的全方位諮詢輔導 ● 設計配套的產業政策、社會保障政策、勞工政策，確保每一個小企業均能公平的取得同樣資源協助 ● 提供小企業技術創新與管理輔導，協助小企業生存與成長 ● 普遍支持所有產業的創業發展 ● 消除小企業的進入障礙 ● 減少小企業的賦稅與規費 ● 避免企業破產倒閉	● 由強調創業數量轉向創業質量 ● 資源提供由公平性轉向聚焦於少數具有潛力的新創企業 ● 由被動支援轉向主動支援，主動搜尋開發具有成長潛力的創新導向新事業，然後給予較大量資源的支持 ● 提供量身訂製的專業輔導 ● 由全面協助轉向少數特定對象傾斜 ● 建構整合的創業政策平台，由較高層次政府領導人來主導與協調政策與整合創業資源，以發揮資源集中的綜效 ● 中小企業發展策略集中於創新與創業的議題上 ● 聚焦在具有競爭優勢與成長潛力新興產業的創業發展 ● 重視大學科研成果與創新導向創業育成活動之結合 ● 創業活動要能夠有效連結民間資源與投資資金，不能只是全數依賴政府的優惠與資源補貼，因此所投入支持與補貼的對象都必須結合市場發展趨勢與具備市場效益 ● 重視創業活動與市場國際化的結合

資料來源：本研究整理

表21比較傳統中小企業創業政策與創新驅動經濟體創業政策，可以看出兩者的觀念差異頗大，也代表當台灣經濟發展由效率驅動轉向創新驅動，相關的中小企業創業政策也需要進行較大幅度的調整與變革。顯然傳統的中小企業創業政策是無法有效催生高成長創新導向的創業活動，而以滿足謀生需求的微型創業與追求成就理想的機會型創業，兩者在創業動機、資源需求、創業過程、機會成本、成果效益、風險程度等，均有很大的差異。因此，創新驅動經濟體需要有不同於傳統的創業政策。

（三）創業政策應兼顧「關懷需求導向的創業」以及「鼓勵機會導向的創業」

由於創業活動同時具備社會性效益與經濟性效益，前者以創業手段為失業群族提供另一種職涯選擇，後者則強調促成更多具有高成長潛力的新創事業，利用企業創新所創造的效益價值，提升經濟成長能量，並為社會創造工作機會。台灣在1960年代進行的一次創業，較高比例屬於社會性效益與需求導向的創業活動，然而2010年開始的二次創業活動內涵將有顯著的不同。

五十年來台灣的政經環境以及全球競爭情境也已產生極大的變化，因此促進中小企業發展與鼓勵創新創業的政策，也需要與時俱進的加以變革調整。雖然機會導向的創業活動可以促進經濟增長，但是同時也會導致產業結構變遷與所得差距拉大的社會問題，因此未來的創業政策必須同時兼顧經濟發展與社會正義，前者鼓勵具有競爭優勢的專業人才投入於「機會導向創業活動」，後者則關懷投入於「需求導向創業活動」的弱勢群族，排除他們開創微型企業的障礙，協助解決謀生就業的社會問題。

2010年GEM調查資料顯示，台灣地區的早期創業活動中約有四成屬於零成長型（不會雇傭任何員工），另有約兩成創業活動屬於低成長型（最多雇傭不超過4個人），我們可將這些總數近六成的零成長與低成長創業活動歸類為微型企業。GEM調查也發現，有28%的創業動機是屬於需求導向（necessity driven）。這群創業者是因為無法找到理想工作，而被迫投入於創業活動。而另有48%的創業動機是屬於改善型機會導向（improvement & opportunity driven），也就是說，他們不但是受到機會的驅使，而且還想運用這項機會創造更多收入與實現事業成長目標。

縱然創新驅動經濟體主要依賴機會導向的創業活動，但由於社會出現很高的失業問題，無法完全依靠救助保障機制來解決所得差距與機會不均等的社會問題。因此，經濟高度發達國家仍然存在相當數量為解決謀生問題的需求導向創業活動。需求導向創業政策的主要目的是為了協助社會弱勢群族解決就業與謀生的問題，其政策重點在於「關懷、協助、攜手」，設法降低創業進入門檻，並將輔導重點放在協助新事業設立與維持生存。而所謂「關懷需求導向的創業政策」內涵將可能包括：給予稅賦減免，提供微型創業貸款，鼓勵社會企業專業諮詢機構提供相關協助、建置協同合作網絡、籌組互助合作的協會團體、改善商圈環境、協助共同行銷、對創業失敗提供救濟、鼓勵設立大手牽小手之社會企業等。

雖說「機會導向創業活動」是帶動創新驅動經濟體發展的主要力量，但是創新驅動經濟體的創業活動能量卻一向偏低，TEA平均值僅有5.6%，創業意願的平均比例也只有8.2%。台灣的TEA值（8.6%）與創業意願比例（25.1%）雖高於創新驅動經濟體的平均值，但是屬於改善型機會導向的創業活動比例（48%）卻相對偏低，而且台灣潛在創業家害怕失敗的比例（43.8%）也遠高過於創新驅動經濟體的平均值（33.1%）。

這顯示台灣與所有其他創新驅動經濟體一樣，都面臨整體社會投入於高成長創新導向創業活動能量不足的問題。台灣人雖然擁有較高的創業意願，但是創業能力偏低（73.6%）、創業機會認知不足（70.4%）、害怕失敗心理偏高（43.8%），再加上高學歷專業技術者的創業機會成本較高，他們面對的創業失敗風險也比較就業為高，另外還有創業資源籌措不易等因素，造成意願與行動之間的巨大障礙。我們可由近年來，台灣高科技創業活動相對低迷，工研院衍生公司以及員工離職創業比率降低的趨勢，看出其中的端倪。

顯然，現有的一般性創業輔導政策，並無法有效激勵擁有較高機會成本的專業菁英人才投入於機會導向創業活動，顯示未來我們將需要有一套更積極且能夠有效鼓勵機會導向創業活動的創業政策。所謂「機會導向創業政策」的目的在於鼓勵那些高學歷且具有專業經驗與技術創新能力的社會菁英份子，勇於投入於創業活動，運用各種資源工具來協助提高他們的風險承擔能力與降低創業失敗的風險，並輔導新事業能夠較快速進入成長期。具有高成長特色的創新導向創業活動通常需要投入較多的資源，因此將十分仰賴外部資源網絡的協助，而且需要在一個周邊配套較為完善的市場與產業環境中孕育成長。這些條件因素均不是單一創業團隊所足以因應的，因此格外需要一套「鼓勵機會導向創業活動」的專屬創業政策，才能有效跨越意圖到行動之間的鴻溝。

（四）需特別重視「高成長創新導向」新創企業的育成發展

2010年GEM調查資料顯示台灣的早期創業活動中，17.2%創業家預期未來5年他們的新創企業將可能增僱20位以上的員工。換句話說，約有23.1萬位創業家將投入在「高成長企業」的發展，如果他們成功的話，估計在未來五年將可為台灣創造至少462萬個新工作機會。進一步的交叉分析也顯示，這種高成長企業的創新程度與市場國際化程度都很高，因此也有人用「瞪羚」來形容這類「高成長創新導向」企業。

創新驅動經濟體的新創企業平均僅有7.8%可被視為「瞪羚」企業，比較台灣的17.2%為低。不過這項調查僅是創業家個人的預估值，因此只能代表台灣有較高比例的創業家希望他們的新創企業未來能夠成為「瞪羚」。但是意圖到行動實現之間還有很大的距離，如果沒有良好的創業育成環境支持，恐怕其中大部分「瞪羚」都將胎死腹中。這也顯示我們需要發展一套能夠有效育成「高成長創新導向」新創企業的策略與發展機制。

表22顯示高成長創新導向新創企業具備較大資源投入量、較多菁英人才參與、面對較大風險、創造較高的投資報酬、具備較優勢的核心資源能力、較依賴外部環境與資源的支持、國際化與創新程度較高等特徵，因此他們需要一套不一樣的創業育成發展策略，建構專屬的輔導政策與支持環境。例如：鼓勵菁英份子投入創業活動，篩選具成長潛力的新創事業，整合公私部門資源的支持力量，在研發創新、經營管理、市場行銷、財務融資、投資回收等各層面，給予更集中與大量的支持，對於創業育成的輔導也要更專業化與深度化，而育成績效評量指標也將更重視有形的經濟效益與投資回報。

台灣即將進入以「改善型機會導向」創業活動帶動經濟成長的關鍵階段，需要一群具有高成長特徵、創新優勢以及國際市場開拓能力的領頭羊來驅動經濟成長，因此我們需要特別重視「高成長創新導向」新創企業的育成發展。尤其要鼓勵大學研發成果的商業化，進一步強化產學合作的深度，要求大學育成中心應以培育「高成長創新導向」之蹣跚企業為主要的任務目標。

表22 高成長創新導向新創企業的特徵與育成發展

特徵	育成發展策略
● 創業團隊具有高教育程度與專業經驗背景 ● 創業的機會成本較高 ● 具有較強烈的創業意圖 ● 創業過程所需要的資源規模較大 ● 已初步形成創業構想，且創業構想具有創意特色與創新價值，並與新興產業相關 ● 創業團隊與投資者對於新創企業的未來成長性具有很高的期待 ● 外部環境與網絡關係攸關創業成敗，善於利用外部資源，採取開放式創新的經營模式，形成策略聯盟的合作關係 ● 研發創新投入量大，產品、服務、商業模式具有競爭優勢 ● 創業團隊與投資者願意承擔風險 ● 產品/服務創新性與差異化程度高 ● 市場國際化程度高	● 挑選與鼓勵菁英人才投入於創業（選對人） ● 需要有一套篩選新創企業的機制（選對企業） ● 新創企業成長性是育成輔導的主要目的 ● 設計配套的產業政策、技術創新政策、勞工政策，建構有利於新創企業快速成長的環境 ● 結合公私部門的資源支持，運用高成帶來的高投資報酬誘因，大量吸引私部門的資源，並利用公部門資源降低投資風險 ● 資源支持種類包括：研發貸款、研發補貼、研發獎勵、創業融資、天使基金、風險投資基金、企業資金、上市資金 ● 針對成長管理提供專業性的諮詢輔導，包括：國際市場行銷、國際籌融資、建立品牌專利、商業模式設計與競爭策略規劃、策略聯盟、流程再造與組之發展 ● 針對特定對象提供其所需的專屬資源 ● 消除成長障礙，並調和新創企業成長所需要的各項配套措施 ● 有利於營業規模快速成長的財稅法規，以及放寬股票選擇權機制，給予較彈性的發揮空間 ● 以正面態度看待企業倒閉破產，並提供救濟保險機制，減低可能引發的社經成本 ● 在研發創新投入給予大量的補助與支持 ● 重視產學合作，鼓勵大學科研機構之研發成果移轉擴散，以及衍生成立新公司 ● 鼓勵企業內部創業，將研發成果衍生成立新事業 ● 以經濟效益與投資效益做為新創企業育成績效評量的主要指標

資料來源：本研究整理

二、綜合建議

雖然政府與學術機構每年均會提出量化數據與報告，說明台灣整體創業環境的情況。然而，GEM 2010藉由全民問卷抽樣調查與國家專家觀點，以數據分析與訪談方式，來解析台灣創業環境的現況，並提出相關建議，相信更能夠讓國人對於當前台灣創業環境有更為細緻的瞭解。這份年報資料，除了可以提供政府主管機關做為政策研究的參考，學者專家也可由其中發掘許多值得再深入探討的創業研究議題。

專家意見認為台灣具備有發展成創業型經濟的條件，並且擁有許多寶貴的優勢（如鼓勵創業的文化、實體基礎設施完善、研發移轉成果良好、政府大力支持、中國市場崛起等），但是面對競爭激烈的國際市場，我們應更積極發展創業教育與訓練、提供更前瞻性的政府政策及計畫，才能不斷創新與成長。

以下針對GEM 2010問卷分析結果與專家觀點，提出綜合建議：

（一）改善風險投資環境，提供更多元的資金管道

台灣的資金市場充裕，但是新創企業之資金取得管道不足，較多依賴親友借貸與政府的小額融資，但此種資金提供規模相對較小。由於國內創投公司普遍對於尚處於早期創業階段新事業的投資興趣不高，因此政府若要鼓勵高成長創新導向新創事業設立與生存，似應建構較為完善的天使投資網絡，鼓勵天使投資人產業發展，協助媒合創業者與投資者，並推動新創企業IPO創業板市場，以為國內早期創業活動提供更多的資金管道。

（二）政府採購應優惠新創企業，並建立分擔創業風險的機制

政府對於創業的鼓勵已獲得肯定，過去多年來亦推動許多優惠創業政策，在本次調查中發現政府現有的採購法為追求公平原則，造成體質較為薄弱的新創小企業經常處於不利的競爭地位。專家建議可參考美國的做法，在法令上明確規定政府採購應有一定比例優先分配給小企業，以做為協助新企業發展之實質鼓勵。

台灣的科研人才與研發成果豐沛，但多數均庫存於大學與研究機構，並未做有效的利用與創造市場價值。目前礙於法令，大學教師無法兼職從事創業活動，而研發成果欠缺商業化資源的支持，再加上科研人員下海創業需要付出較高的機會成本，導致他們的創業意圖與行動均呈現偏低現象。我們建議大學科研機構應積極推動組織的創業精神，鼓勵內部創業活動，教師與科研人員均可留職創業，提供薪資保障與創業資源支持，分享技術商業化的果實，協助成立衍生公司，並為下海創業的科研人員分擔創業失敗的風險。同時建議政府也可將創業視為是一項職業選擇，提供創業家專屬的勞健保、失業津貼，並為婦女、弱勢族群提供更多的創業保障，建構一個更為友善的創業環境。

（三）成立專責單位、單一窗口整合現有政府計畫，整合與協調資源利用

本次調查發現，專家們普遍肯定政府部門提供了非常多元的計畫來協助創業，但同時也指出多頭馬車與資源重疊的問題。目前輔導創業的部會包括：經濟部、青輔會、勞委會、教育部等，每年根據不同目的與對象提供為數眾多的計畫來協助輔導創業。然而卻缺乏能整合現有政府計畫的單一窗口，民眾若想要申請創業貸款，可能必須同時跑多個單位方能取得所需的創業補助，經常也會遭遇不知該向何處取得資源的困境。因此專家建議若能成立專責機構，建立單一窗口，整合現有各部會的創業資源，將能使有限資源發揮最大使用效率。

（四）創業教育應從小紮根，並加強與產業界的互動合作

專家建議創業教育應往下延伸至中學與小學，教學內容並非只是制式化的知識傳授，而應以創意式教學激發學生的創新創意能力，並且培養冒險犯難，勇於挑戰現有體制，能提出破壞性創新想法的創業精神。另一方面，在師資與教學的部分，應更強調與產業界、實務界的互動合作，目前國內雖已有大量的創業課程或學位學程，但師資與教材均十分欠缺，實際投注在創業較教育的資源亦十分有限，顯示未來尚有許多需要大幅改進提昇之處。我們建議台灣的技職體系應該更加重視三創教育，教育部也應編列專案經費協助建構幾所具有典範效果的創業型院校，除了呼應台灣將發展成為亞太創業基地的願景，同時也為台灣社會培養一群能夠引領經濟持續成長的創業人才。

（五）協助潛在創業者克服由意圖到行動的落差

國人擁有極高的創業意願，但是實際能夠化為創業行動的比例偏低，這種矛盾現象應值得重視。由GEM調查數據資料顯示，國人對於創業機會與創業能力的認知程度不足，再加上較高的害怕失敗心理因素，導致上述意圖到行動的落差。因此，建議未來創業輔導工作的重心應放在克服意圖到行動差距的問題上，包括：提升潛在創業者的創業能力與自信心、協助他們發掘具有吸引力的創業機會、以及提高他們的風險承受能力。這代表我們需要再重新檢視現有的創業輔導機制，創新變革現有的創業培育方式，整合創業資源網絡系統，以促使有創業意圖的國人能夠以具體行動成為新生創業家，並協助新生創業家儘速完成相關評估規劃，取得所需資源，並正式成立新公司。

未來在政策研擬也可考慮提供創業保險與創業津貼等措施，以降低害怕失敗的風險。同時政府可讓那些尚未正式成立公司的新生創業團隊，也能申請新產品開發與商品化的研發補貼，以引發他們投入創業的行動。

（六）重視女性、青年、中老年創業等新的發展趨勢

由GEM調查之台灣創業人口統計分析資料中，發現以下兩個現象：（1）創業性別仍以男性為主，但女性創業比例快速提高；（2）創業年齡雖仍以35-44歲為主，但有往青年群族（25-

34歲)以及中老年群族(45-54歲)兩端發展的趨勢。

台灣男女創業比例大約是100比60，但是潛在創業者(未來三年內期望投入創業)的男女比例則為100比86，顯示女性的創業意圖十分強烈，因此我們不能忽略這股女性追求自主的創業風氣。不過由於社會角色與自我定位的差異，女性的創業自信心普遍仍低於男性，而且女性創業的行業性質、資金需求規模、對於成長的期望等也略不同於男性，因此在創業政策研擬與創業輔導機制設計上，也需要針對女性創業的獨特需求加以量身訂製。由於女性占到整體人口的半數，未來將需要對於女性創業的特徵與獨特需求進行更深入的研究，政府機關也有必要針對女性創業需求，研擬相關的創業政策。

創業年齡年輕化是全球普遍的趨勢，在許多創新驅動經濟體國家中，25-34歲青年人已經成為創業的主力群族。比較起來，台灣在鼓勵與協助青年創業方面還有許多需要努力的地方。GEM調查發現，台灣45-54歲中老年族群竟有高達5.5%投入於創業活動，成為新生創業家(NE)，這項比例是所有其他年齡層最高的。這樣的現象，一則彰顯中年失業問題的嚴重性，另一則似乎也代表老齡化社會來臨的徵兆。因此建議未來在創業政策研擬上，除了要更積極推動青年創業的各項鼓勵措施外，對於中老年創業需求的社會變遷趨勢，也必須加以重視，並提供配套的輔導措施。

(七) 結合中國大陸市場機會，加速國際化與創新程度

高成長創新導向的創業活動攸關台灣下一階段的經濟發展能量，但是GEM調查顯示台灣TEA的創新強度與市場國際化程度都低於創新驅動經濟體的平均值，而經由交叉分析發現，創新強度與市場國際化程度兩者之間呈現緊密的正相關。這代表新創企業需要藉助較大規模的市場需求來提升創新強度，進而帶動企業的成長，因此所謂蹉跎企業也需要有一片龐大草原讓它奔馳滋養，方得以飛速成長。

台灣當前的創業活動主要集中於內需導向的第三產業，由市場規模有限，導致早期創業活動的創新程度與成長性都相對不足。兩岸簽署ECFA經濟合作協定之後，中國大陸內需市場將逐漸向台灣全面開放，因此建議未來台灣的創業活動應主動將大陸市場機會納入考量，藉以加速市場國際化發展的速度，並促成更多高成長創新導向的新創企業。而政府有關創業輔導機構也應及早建構兩岸共同創業的合作網絡，協助新創企業發掘中國市場機會，提供市場資訊，協助建立品牌通路與市場行銷，甚至鼓勵創業家自中國市場取得創業資源與發展策略聯盟關係。

瞻望未來二十年，中國市場仍將是推動全球經濟增長的主要引擎，而過去數年GEM調查結果也顯示，中國的創業活動能量高居全球前列，中國市場充滿了創業商機，社會充滿了創業活力。因此，台灣若想要實現亞太創業基地的願景，結合中國市場商機與推動兩岸創業合作聯盟，將是無可迴避的策略選擇。

（八）進一步提升大學創業育成機制的功能

台灣目前已成立173所大專院校，擁有3萬多名具有高學歷的教師與20萬名就學中的碩博士學生，而87%博士級研究人力任職於學術界，大學可謂是全社會菁英人才匯聚之地，也是孕育新世代高成長創新導向新創企業的最佳場域。國內雖有百餘所大學創新育成中心，但由於資源能力不足，欠缺專業輔導能量，大都流於招商、中介技術移轉、以及提供行政服務的角色，並無法有效提供創業育成所需要的全方位專業服務。

因此有必要進一步提升大學創業育成的功能，鼓勵校園研發團隊自主創業，主動將前瞻性科技推廣到市場中，衍生為新事業，進而帶動新興產業的形成。如果大學研發成果每年能夠催生數十家屬於高成長創新導向的校園新創企業（類似：無名小站、YouTube、Yahoo等），相信必能有助於引發校園內的創業精神，進而帶動師生將研發成果衍生成立新公司的強烈意願。因此建議政府可編列必要經費，協助創新育成中心篩選具有高成長創新導向特質的蹣跚企業，提升育成中心的輔導能量，以能在新事業發展初期給予全方位的專業協助。

為推動大學衍生企業，可鼓勵大學募集創業育成基金，尋找適當的策略合作伙伴，引進資金、人才，並明訂對衍生企業的管理權責、利益分配、以及相關的退出機制。政府支持的產學合作平台亦可編列種子基金（天使基金），以支持大學研發成果商業化與衍生企業。另可運用區域創業服務中心做為資源整合的窗口，結合該地區專業師資與創業社群網絡，發展一套具有代表性特色的創業學程，以中央廚房方式開設聯合課程，在各校園積極推動創業教育，培育新世代的創業人才，整體促進校園內的創業風氣。

2009年中小企業白皮書統計發現，台灣企業分佈呈現M型結構，微型與大型企業數量增加，而中小型企業數量減少。這個趨勢代表採取模仿跟進與成本競爭模式的傳統中小企業已無法因應知識經濟時代的挑戰，因此我們迫切需要發展新世代的中小企業，也就是孕育一群以創新為導向，能創造差異化優勢，具有高附加價值與高成長潛力的新創企業。而如何強化現有的創業育成體系，建構創業資源整合平台，鼓勵教師與學生以創業行動將校園研發成果商業化，在在都攸關未來台灣新世代中小企業的孕育與成長。

附錄

附錄1 GEM主要測量的名詞釋義

名詞	釋義
創業態度與認知 (Entrepreneurial attitudes and perceptions)	
1. 對創業機會的認知 (Perceived Opportunities)	18-64歲的人口中，認為其居住地有開立新公司的好機會的百分比。
2. 對創業能力的認知 (Perceived Capabilities)	18-64歲的人口中，認為自己具有創業所需技能及知識者的百分比。
3. 創業意圖 (Entrepreneurial Intention)	18-64歲的人口中，想要在三年內創業的百分比（已參與創業活動者不計算在內）。
4. 害怕失敗率 (Fear of Failure Rate)	18-64歲的人口中，表示有發現好的機會，但是會因為害怕失敗而不去建立新公司的百分比。
5. 以創業做為職業選擇 (Entrepreneurship as Desirable Career Choice)	18-64歲的人口中，同意在他們的國家中，大部分的人會把創業當成是一個可考慮的職業選擇。
6. 成功創業的高度地位 (High-Status Successful Entrepreneurship)	18-64歲的人口中，同意在他們國家中，成功的創業者會受到較高的地位及尊重。
7. 媒體對創業的注意 (Media Attention for Entrepreneurship)	18-64歲的人口中，同意在他們的國家中，時常會在公共媒體中看到成功新企業的故事。
創業活動 (Entrepreneurial Activity)	
1. 新生創業家(Nascent Entrepreneurs；簡稱NE)	18-64歲的人口中，現在為新生創業家的百分比（他們正在參與建立自己將會全資或合資擁有的新企業，但該新企業發放薪水、工資或任何其他報酬給所有人，不足3個月）。
2. 新創企業(New Business Ownership or Baby Enterprise；簡稱BE)	18-64歲的人口中，現在為新創企業所有人的百分比（他們正擁有與管理該企業，該企業發放薪水、工資或任何其他報酬給所有人，超過3個月但不足42個月）。
3. 早期階段創業活動 (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity；簡稱TEA)	18-64歲的人口中，現在為新生創業者或是新企業所有人的百分比（包含前述新生創業與新企業所有率，定義同上）。
4. 現有企業(Established Business Ownership or Established Enterprise；簡稱EB)	18-64歲的人口中，現在為已經創立企業的百分比（此企業發放薪水、工資或任何其他報酬給所有人，超過42個月）。
5. 企業退出率(Business Discontinuation Rate)	18-64歲的人口中，在過去12個月內曾退出新企業的人的百分比（退出包括出售、結業、或結束企業所有人身份）（註：退出企業率並不同於失敗企業率）。
6. 需求導向的創業活動 (Necessity-Driven Entrepreneurial Activity)	正參與早期階段創業活動（定義同上），並表示他們去創業是因為沒有其他更好的工作選擇。
7. 改善型機會導向的創業活動 (Improvement & Opportunity-Driven Entrepreneurial Activity)	正參與早期階段創業活動（定義同上），並屬於機會主導創業者的百分比，他們表示(1) 創業是為了把握商機，而非因為沒有其他工作選擇；(2) 他們把握此機會的原因是為了自立門戶或是增加所得，而不是僅為維持原有所得。這類創業活動大都是創新導向，而且將極力追求新事業的成長，因此也被稱為高成長創新導向（high growth & innovation-driven）的創業活動。

創業的成就期待 (Entrepreneurial aspirations)	
1. 早期創業活動的成長期待 (Growth Expectation Early-Stage Entrepreneurial Activity)	早期階段創業者對於新事業的成長期待 高成長期待：預計在未來五年內增聘至少20人 中成長期待：預計在未來五年內增聘5-19人 低成長期待：預計在未來五年內增聘1-4人
2. 早期創業活動的新產品/市場創 新程度 (New Product-Market Oriented Early-Stage Entrepreneurial Activity)	早期階段創業者其產品與服務的創新程度 高創新程度：產品或服務至少對部分客戶而言是全新的， ”且”提供相同產品或服務的其他公司不多。 低創新程度：產品或服務至少對部分客戶而言是全新的， ”或”提供相同產品或服務的其他公司不多。
3. 早期創業活動的市場國際化程度 (International Orientation Early-Stage Entrepreneurial Activity)	早期階段創業者其新事業的市場國際化程度 市場國際化程度高：超過25%的顧客來自於其他國家。 市場國際化程度低：超過1%的顧客來自於其他國家。

附錄2 創業態度與認知 (2010 GEM全球年報)

	Perceived Opportunities	Perceived Capabilities	Fear of Failure*	Entrepreneurship as a Good Career Choice	High Status to Successful Entrepreneurs	Media Attention for Entrepreneurship	Entrepreneurial Intentions **
<i>Factor-Driven Economies</i>							
Angola	67.3	73.1	32.2	70.1	83.3	74.7	54.5
Bolivia	53.2	75.8	28.4	62.9	66.6	51.1	49.3
Egypt	38.8	63.4	25.3	77.7	89.5	70.5	24.3
Ghana	75.7	74.6	10.4	91.1	90.7	78.6	68.8
Guatemala	62.9	71.0	23.2	73.8	59.7	44.1	30.7
Iran	41.6	65.7	30.1	63.6	84.6	62.3	31.4
Jamaica	56.1	80.2	33.0	85.1	84.8	77.4	38.1
Pakistan	51.9	56.2	34.3	76.3	80.7	61.0	32.4
Saudi Arabia	75.8	69.3	39.0	86.8	92.3	78.0	1.0
Uganda	80.5	86.7	20.7	81.1	87.3	81.9	77.1
Vanuatu	73.6	79.6	46.9	55.6	77.6	34.3	50.5
West Bank and Gaza Strip	44.0	57.0	40.0	85.3	83.5	62.5	28.2
Zambia	81.4	77.5	12.8	69.9	71.8	72.5	67.1
Average (unweighted)	61.8	71.5	28.9	75.3	80.9	65.3	42.6
<i>Efficiency-Driven Economies</i>							
Argentina	50.3	63.5	21.3	74.3	67.1	61.7	21.0
Bosnia and Herzegovina	38.3	62.5	27.4	76.0	63.0	47.6	16.8
Brazil	48.1	57.9	33.2	78.0	79.0	81.1	26.5
Chile	65.0	65.6	22.1	87.4	71.2	45.7	38.3
China	36.2	42.3	32.0	70.0	76.9	77.0	26.9
Colombia	68.2	65.1	27.7	88.6	75.9	66.7	41.3
Costa Rica	46.4	68.8	36.0	64.3	63.4	60.8	13.2
Croatia	23.3	53.2	31.2	67.1	49.9	41.8	7.4
Ecuador	50.3	76.6	31.2	83.1	74.0	62.6	46.3
Hungary	33.3	43.4	42.4	55.0	73.7	47.4	13.8
Latvia	29.1	50.7	39.9	58.8	64.8	57.2	21.4
Macedonia	34.3	59.7	30.9	71.3	66.2	56.0	26.7
Malaysia	40.1	24.3	45.3	55.7	68.6	88.0	5.1
Mexico	55.6	64.6	33.4	69.4	62.8	54.0	22.3
Montenegro	36.1	70.9	30.4	81.0	68.4	69.5	31.9
Peru	71.4	76.5	34.0	82.0	76.8	81.2	39.6
Romania	17.5	38.2	41.1	66.5	65.5	46.9	8.6
Russia	21.7	22.7	41.7	65.4	63.7	46.6	2.6
South Africa	40.9	44.3	29.0	77.5	77.6	78.6	16.7
Taiwan	29.6	26.4	43.8	68.4	57.5	78.2	25.1
Trinidad and Tobago	69.1	82.8	11.6	83.2	77.6	67.2	30.4
Tunisia	37.6	53.1	23.2	89.1	92.7	78.4	24.1
Turkey	36.1	54.2	25.0	71.2	76.4	61.7	19.4
Uruguay	52.1	73.3	27.7	64.8	61.8	43.3	31.8
Average (unweighted)	42.9	55.9	31.7	72.8	69.8	62.5	23.2
<i>Innovation-Driven Economies</i>							
Australia	45.7	53.2	35.8	57.0	68.4	70.5	8.7
Belgium	39.6	44.9	35.1	60.0	51.2	45.7	8.2
Denmark	46.4	40.7	31.5	***	***	***	5.9
Finland	51.1	39.5	28.6	46.1	86.5	71.4	5.9
France	33.9	37.3	40.5	65.2	67.9	44.7	14.2
Germany	28.5	41.6	33.7	53.1	77.1	49.0	6.4
Greece	15.9	52.2	50.9	65.6	70.2	34.5	12.8
Iceland	48.7	49.0	33.7	51.2	60.9	66.6	15.7
Ireland	22.5	49.2	33.4	51.8	81.5	61.1	6.1
Israel	35.2	41.6	46.0	61.3	73.0	56.3	14.1
Italy	24.7	42.4	36.8	69.1	69.3	37.7	4.0
Japan	5.9	13.7	32.6	28.4	52.0	58.5	2.9
Republic of Korea	13.0	29.0	32.5	67.6	71.3	61.4	10.1
Netherlands	44.8	45.5	23.8	85.4	68.6	60.9	5.5
Norway	49.8	40.4	26.6	57.8	70.7	67.2	7.6
Portugal	20.3	52.1	29.7	67.5	70.5	52.6	8.8
Slovenia	26.8	56.3	27.5	53.2	73.7	56.2	8.7
Spain	18.8	50.2	36.4	65.4	62.5	40.7	5.8
Sweden	66.1	42.4	28.9	56.9	71.6	60.8	8.5
Switzerland	33.3	43.9	27.0	64.9	76.4	50.6	6.7
United Kingdom	29.2	51.8	30.3	51.0	76.7	52.2	5.1
United States	34.8	59.5	26.7	65.4	75.9	67.8	7.7
Average (unweighted)	33.4	44.4	33.1	59.2	70.3	55.5	8.2

附錄3 創業活動（2010 GEM全球年報）

	Nascent Entrepreneur- ship Rate	New Business Ownership Rate	Total Early-Stage Entrepreneur- ship Activity (TEA)	Established Business Ownership Rate	Discontinuation of Businesses	Necessity- Driven (% of TEA)	Improvement- Driven Opportunity (% of TEA)
Factor-Driven Economies							
Angola	13.6	19.1	32.4	8.6	19.9	36	30
Bolivia	28.8	14.0	38.6	18.2	9.0	17	57
Egypt	2.1	4.9	7.0	4.5	3.8	53	25
Ghana	10.7	24.6	33.9	35.5	25.7	37	35
Guatemala	8.3	8.4	16.3	6.6	3.9	15	28
Iran	4.8	7.8	12.4	12.2	7.3	38	39
Jamaica	5.5	5.1	10.5	6.9	8.1	42	39
Pakistan	6.6	2.7	9.1	4.7	2.6	41	39
Saudi Arabia	5.9	3.5	9.4	3.9	3.8	10	75
Uganda	10.6	22.0	31.3	27.7	27.4	50	34
Vanuatu	31.2	28.2	52.2	23.2	22.0	38	24
West Bank and Gaza Strip	7.9	2.6	10.4	2.0	5.7	32	33
Zambia	17.3	17.1	32.6	9.6	23.5	32	41
Average (unweighted)	11.8	12.3	22.8	12.6	12.5	34	38
Efficiency-Driven Economies							
Argentina	7.0	7.4	14.2	12.4	3.8	36	43
Bosnia and Herzegovina	4.1	4.1	7.7	6.6	4.7	47	30
Brazil	5.8	11.8	17.5	15.3	5.3	31	46
Chile	11.1	6.1	16.8	6.0	5.6	29	53
China	4.6	10.0	14.4	13.8	5.6	42	34
Colombia	8.6	12.7	20.6	12.2	5.1	40	41
Costa Rica	10.4	3.6	13.5	4.8	2.0	32	38
Croatia	3.8	1.9	5.5	2.9	4.5	32	49
Ecuador	10.4	11.5	21.3	14.7	7.2	28	45
Hungary	4.6	2.6	7.1	5.4	2.9	20	43
Latvia	5.6	4.2	9.7	7.6	4.2	27	51
Macedonia	4.4	3.6	8.0	7.6	3.7	59	23
Malaysia	1.4	3.6	5.0	7.9	1.9	12	41
Mexico	*	*	*	*	5.9	*	*
Montenegro	12.0	3.1	14.9	7.8	7.3	37	38
Peru	22.1	6.0	27.2	7.2	9.2	21	47
Romania	3.3	1.1	4.3	2.1	2.6	31	47
Russia	2.1	1.9	3.9	2.8	0.8	32	30
South Africa	5.1	3.9	8.9	2.1	4.8	36	31
Taiwan	4.7	3.8	8.4	7.2	3.7	30	48
Trinidad and Tobago	8.9	6.4	15.1	8.5	2.9	14	47
Tunisia	1.7	4.4	6.1	9.0	4.1	24	48
Turkey	3.7	5.1	8.6	10.7	4.6	37	47
Uruguay	7.8	4.1	11.7	7.2	3.5	26	54
Average (unweighted)	6.7	5.2	11.7	7.6	4.4	31	42
Innovation-Driven Economies							
Australia	3.9	4.0	7.8	8.5	2.7	19	59
Belgium	2.3	1.4	3.7	2.7	2.0	10	54
Denmark	1.8	2.2	3.8	5.6	1.7	8	54
Finland	2.4	3.4	5.7	9.4	1.8	18	54
France	3.7	2.3	5.8	2.4	2.5	25	56
Germany	2.5	1.8	4.2	5.7	1.5	26	48
Greece	2.0	3.5	5.5	14.8	3.4	28	39
Iceland	7.4	3.3	10.6	7.4	3.4	7	68
Ireland	4.4	2.6	6.8	8.6	2.3	31	33
Israel	3.2	2.6	5.7	3.1	3.8	29	54
Italy	1.3	1.0	2.3	3.7	1.6	13	55
Japan	1.5	1.8	3.3	7.4	1.5	36	47
Republic of Korea	1.8	4.8	6.6	11.2	1.6	39	49
Netherlands	4.0	3.4	7.2	9.0	1.4	8	64
Norway	4.4	3.4	7.7	6.7	2.6	15	74
Portugal	1.8	2.8	4.5	5.4	2.6	22	52
Slovenia	2.2	2.4	4.7	4.9	1.6	16	54
Spain	2.2	2.1	4.3	7.7	1.9	25	42
Sweden	2.3	2.6	4.9	6.4	2.9	13	72
Switzerland	2.0	3.1	5.0	8.7	2.4	14	60
United Kingdom	3.2	3.3	6.4	6.4	1.8	11	43
United States	4.8	2.8	7.6	7.7	3.8	28	51
Average (unweighted)	3.0	2.8	5.6	7.0	2.3	20	54

附錄4 36位受訪專家名單（依姓名筆畫排序）

姓名	單位/職稱
王鈞波	中小企業信用保證基金董事長
王素彎	中華經濟研究院第三研究所副所長
曲立全	國立台北科技大學產學合作中心執行長
何飛鵬	城邦集團執行長
李孟熹	群泰企業管理顧問有限公司董事長
沈秀珠	長盈企業總經理
林辰璋	行政院青輔會副主委
林建山	環球經濟社社長
林萬發	台北市政府產業發展局副局長
洪鈞財	實踐大學企業管理學系教授
徐小波	宇智顧問股份有限公司董事長
徐紹中	工研院產服中心主任
張玉山	中山大學財管系教授兼管理學術研究中心主任
張培仁	台灣大學應力所教授
張寶誠	中國生產力中心總經理
曹壽民	中興工程董事長
許旭輝	台灣航空貨運承攬股份有限公司董事長
陳世銘	基泰建設董事長、中國青年創業協會總會會長
陳良基	台灣大學電機學院副院長/創業學程主任
陳延祚	捷易通科技總經理
陳素蘭	數位時代社長
陳麗如	杏一醫療用品董事長
程一麟	瑞研材料科技股份有限公司董事長
黃志鴻	青創總會秘書長
楊正秋	台灣併購與私募股權協會秘書長
葉雲龍	經濟部商業司司長
詹文男	MIC資深顧問兼所長
廖燦昌	台灣中小企業銀行總經理
劉惠珍	大瓏企業股份有限公司董事長
蔚中傑	創建國際法律事務所律師
蔡玉玲	理慈國際科技法律事務所主持律師
蔡渭水	嘉義大學企管系教授、中華民國管理科學學會秘書長
蕭美麗	電子商務信賴安全聯盟秘書長/資策會產業支援處副處長
賴杉桂	經濟部中小企業處處長
謝嘉澍	鼎翰通信股份有限公司總經理
藍福良	勞委會勞工福利處前處長



附錄5 2010年GEM全球團隊成員名單

<i>Team</i>	<i>Institution</i>	<i>National Team Members</i>	<i>Financial Sponsors</i>	<i>APS Vendor</i>
Angola	Universidade Católica de Angola (UCAN) Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI)	Manuel Alves da Rocha Salim Abdul Valimamade Augusto Medina Douglas Thompson Sara Medina João Rodrigues Nuno Gonçalves	Banco de Fomento Angola (BFA)	SINFIC – Sistemas de Informação Industriais, S.A.
Argentina	Center for Entrepreneurship, IAE Business School Universidad Austral	Silvia Torres Carbonell Aranzazu Echezarreta Juan Martin Rodriguez	Center for Entrepreneurship, IAE Business School, Universidad Austral Banco Santander Rio Subsecretaría de Desarrollo Económico, Ministerio de Desarrollo Económico - Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires	MORI Argentina
Australia	Australian Centre for Entrepreneurship Research, Queensland University of Technology	Per Davidsson Michael Stuetzer Paul Steffens Marcello Tonelli	Queensland University of Technology	Q&A Market Research
Belgium	Vlerick Leuven Gent Management School	Jan Lepoutre Hans Crijns Miguel Meuleman	Policy Research Centre Entrepreneurship and International Entrepreneurship, Flemish Government	Dedicated Research
Bosnia and Herzegovina	Entrepreneurship Development Centre Tuzla (in partnership with University of Tuzla)	Bahrja Umihanic Rasim Tulumovic Sladjana Simic Mirela Arifovic Boris Curkovic Esmir Spahic Admir Nukovic	Federal Ministry of Development, Entrepreneurship and Crafts Municipality of Tuzla Ministry of Education, Science, Culture and Sports of Tuzla Canton	PULS d.o.o. Sarajevo
Bolivia	Universidad Católica Boliviana/ Maestrías para el Desarrollo	Marco Antonio Fernández C. Gover Barja Gonzalo Chavez	FAUTAPO SOBOCE S.A. CAF Embajada de Dinamarca USAID/Proyecto Productividad y Competitividad Bolivia Universidad Católica Boliviana FUNDAPRO AVINA-RBE	CIES Internacional
Brazil	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade	Simara Maria de S.S. Greco Romeu Herbert Friedlaender Jr. Joana Paula Machado Eliane Cordeiro de Vasconcellos Garcia Duarte	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial - SENAI / PR Serviço Social da Indústria - SESI / PR Universidade Federal do Paraná -UFPR	Bonilha Comunicação e Marketing S/C Ltda.

Chile	Universidad del Desarrollo	José Ernesto Amorós Carlos Poblete	InnovaChile de CORFO	Opina S.A.
Regional Teams:				
Arica y Parinacota	Univ. de Tarapacá	Vesna Karmelic	Área Emprendimiento, Liderazgo y TIC's de la Universidad de Tarapacá	
Tarapacá	Corporación Privada para el Desarrollo de la Univ. Arturo Prat	Mauricio Vega	Gobierno Regional de Tarapacá	
Antofagasta	Univ. Católica del Norte	Gianni Romaní	Universidad Católica del Norte, DGIP, Gobierno Regional, Agencia Regional Desarrollo Productivo.	
Atacama	Agencia Regional de Desarrollo Productivo Atacama	Omar Gonzalez, Rodrigo Basco	CORFO, Agencia regional de Desarrollo Productivo.	
Coquimbo	Univ. Católica del Norte	Karla Soria	Universidad Católica del Norte,	
Valparaíso	Univ. Técnica Federico Santa María	Cristóbal Fernández, Jorge Cea Valencia, Juan Tapia	Departamento de Industrias y Centro de Ingeniería de Mercados, CIMER, de la Univ. Técnica Federico Santa María, El Mercurio de Valparaíso	
Chile Regional Teams:				
Metropolitana	Univ. Mayor	Cristina Betancour	Universidad Mayor	
Libertador Bernardo O'Higgins	Corporación de Desarrollo Pro O'Higgins	Braulio Guzmán, Aracelly Tapia	Corporación de Desarrollo Pro O'Higgins	
Maule	Univ. Católica del Maule	Andrés Valenzuela, Alejandro Sottolichio	Universidad Católica del Maule	
Bío-Bío	Univ. Católica de la Santísima Concepción	Jorge Espinoza	UCSC-Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	
	Univ. del Desarrollo	José Ernesto Amorós, Carlos Poblete	UDD-Facultad de Economía y Negocios.	
Araucanía	Univ. de la Frontera -INCUBATEC	Gerardo Lagos	Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica de la Universidad de La Frontera	
China	Tsinghua University SEM	Gao Jian, Qin Lan, Jiang Yanfu, Cheng Yuan, Li Xibao	SEM Tsinghua University	SINOTRUST International Information & Consulting (Beijing) Co., Ltd.
Colombia	Universidad del Norte	Liyis Gómez Núñez, Piedad Martínez Carazo, César Figueroa	Universidad del Norte	Centro Nacional de Consultoría
	Pontificia Universidad Javeriana Cali	Fernando Pereira, Alberto Arias	Pontificia Universidad Javeriana Cali	
	Universidad de los Andes	Raúl Fernando Quiroga, Rafael Augusto Vesga, Diana Carolina Vesga	Universidad de los Andes	
	Universidad Icesi	Rodrigo Varela Villegas, Luis Miguel Álvarez, Juan David Soler, Libreros	Universidad Icesi	

Costa Rica	Asociación Incubadora Parque Tec (PARQUE TEC) Universidad de Costa Rica (UCR) Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR)	Marcelo Lebendiker Fainstein Petra Petry Rafael Herrera González Guillermo Velásquez López	-Banco Interamericano de Desarrollo / FOMIN -GTZ / Programa Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA) -Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) -Fundación CRUSA -Asociación Incubadora Parque Tec	IPSOS Central America
Croatia	J.J. Strossmayer University in Osijek	Slavica Singer Natasa Sarlija Sanja Pfeifer Suncica Oberman Peterka Djula Borozan	Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship SME Policy Centre – CEPOR, Zagreb J.J. Strossmayer University in Osijek – Faculty of Economics, Osijek	Puls, d.o.o., Zagreb
Denmark	University of Southern Denmark	Thomas Schøtt Torben Bager Kim Klyver Hannes Ottosson Kent Wickstrom Jensen Majbrit Rostgaard Evald Suna Løwe Nielsen Mick Hancock Mette Sogaard Nielsen	Foundation for Entrepreneurship	Catinet
Ecuador	Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)- ESPAE Graduate School of Management	Virginia Lasio Ma. Elizabeth Arteaga Guido Caicedo	Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) Survey Data	Survey Data
Egypt	The British University in Egypt (BUE) Egyptian Junior Business Association (EJB) Middle East Council for Small Businesses and Entrepreneurship, (MCSBE)	Hala Hattab David Kirby Amr Gohar Mohamed Ismail Sherin El-Shorbagi Lois Stevenson Khaled Farouq	Industrial Modernization Center, Ministry of Trade & Industry	AC Nielsen
Finland	Turku School of Economics, University of Turku	Anne Kovalainen Pekka Stenholm Tommi Pukkinen Jama Heinonen	Ministry of Employment and the Economy Turku School of Economics, University of Turku	Taloustutkimus Oy
France	EMLYON Business School	Olivier Torres Danielle Rousson	Caisse des Dépôts	CSA
Germany	Leibniz University of Hannover and Federal Employment Agency (BA) – Institute for Employment Research (IAB)	Rolf Sternberg Udo Brix Christian Hundt Arne Vorderwülbecke	Federal Employment Agency (BA) – Institute for Employment Research (IAB)	Zentrum fuer Evaluation und Methoden (ZEM), Bonn

Ghana	Institute of Statistical, Social and Economic Research, University of Ghana	Ernest Aryeetey George Owusu Paul W. K. Yankson Robert Osei Kate Gough Thilde Langevang	Danish Research Council	
Greece	Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE)	Stavros Ioannides Aggelos Tsakanikas Stelina Chatzichristou	Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE)	Datapower SA
Guatemala	Francisco Marroquín University	Hugo Maúl Mónica de Zelaya David Casasola Georgina Tumarosa Lisardo Bolaños Irene Flores Fritz Thomas Jaime Diaz	Francisco Marroquín University	Pablo Pastor
Hungary	University of Pécs, Faculty of Business and Economics George Mason University Indiana University	László Szerb Zoltán J. Ács Attila Varga József Ulbert Gábor Márkus Attila Petheő Dietrich Péter Siri Terjesen	OTKA Research Foundation theme number K 81527 George Mason University University of Pécs, Faculty of Business and Economics Budapest Corvinus University, Doctoral School of Business Széchenyi University, Doctoral School of Regional- and Economic Sciences	Szocio-Gráf Piac-és Közvélemény- kutató Intézet
Iceland	Reykjavik University	Rögnvaldur J. Sæmundsson Hannes Ottóson	Reykjavik University	Capacent Gallup
Iran	University of Tehran	Abbas Bazargan Caro Lucas Nezameddin Faghieh A.A. Moosavi-Movahedi Leyla Sarfaraz A. Kordmaei Jahangir Yadollahi Farsi M.Ahamadpour Daryani S. Mostafa Razavi Mohammad Reza Zali Mohammad Reza Sepehri	Iran's Ministry of Labour and Social Affairs Iran's Labour and Social Security Institute (LSSI)	Dr. Mohammad Reza Zali
Ireland	Dublin City University	Paula Fitzsimons Colm O'Gorman	Enterprise Ireland	IFF

Israel	The Ira Center for Business, Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev	Ehud Menipaz Yoash Avrahami Miri Lerner Yossi Hadad Miri Yemini Dov Barak Harel Yedidion	The Ira Center for Business, Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev Sami Shamoon College of Engineering Advanced Technology Encouragement Centre (ATEC) in the Negev	The Brandman Institute
Italy	EntER - Bocconi University	James Hayton Giovanni Valentini		Target Research
Jamaica	University of Technology, Jamaica	Girjanauth Boodraj Vanetta Skeete Mauvalyn Bowen Joan Lawla Marcia McPherson-Edwards Horace Williams	College of Business and Management, University of Technology, Jamaica	KOCI Market Research and Data Mining Services
Japan	Keio University	Takehiko Isobe	Venture Enterprise Center Ministry of Economy, Trade and Industry	Social Survey Research Information Co., Ltd (SSRI)
Korea	Jinju National University	Sung-sik Bahn Sanggu Seo Kyung-Mo Song Dong-hwan Cho Jong-hae Park Min-Seok Cha	Small and Medium Business Administration (SMBA) Korea Aerospace Industries, Ltd. (KAI) Kumwoo Industrial Machinery, Co. Hanaro Tech Co., Ltd. Taewan Co., Ltd.	Hankook Research Co.
Latvia	The TeliaSonera Institute at the Stockholm School of Economics in Riga	Olga Rastrigina Anders Paalzow Alf Vanags Vyacheslav Dombrovsky	TeliaSonera AB	SKDS
Macedonia	University "Ss. Cyril and Methodius" – Business Start-Up Centre Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF)	Radmil Polenakovik Tejana Lazarevska Lazar Nedanoski Gligor Mihailovski Marija Sazdevski Bojan Jovanovski Trajce Velkovski Aleksandar Kurciov Bojan Jovanovski Igor Nikoloski Ljupka Mitrinovska	Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF) National Centre for Development of Innovation and Entrepreneurial Learning (NCDIEL)	Brima Gallup
Malaysia	University Tun Abdul Razak	Roland Xavier Leilanie Mohd Nor Dewi Amat Sepuan Mohar Yusof	University Tun Abdul Razak	Rehanstat
Mexico	Tecnológico de Monterrey	Marcia Campos Arturo Torres Elvira Naranjo	Tecnologico de Monterrey	Alduncin y Asociados

Montenegro	University of Montenegro	Dragan Lajovic Milorad Jovovic Tamara Backovic Stana Kalezic Olja Stankovic Radmila Damjanovic Milos Raznatovic Irena Peric Nada Radovanic Ivana Zecevic Ana Sebek Stevan Karadaglic Miljan Sestovic	Economic Faculty of Montenegro Investment Development Fund of Montenegro Ministry of Economy Of Montenegro Employment Agency of Montenegro Directorate for Development of Small and Medium-Sized Enterprises Chamber of Economy Montenegro	Damar DOO Podgorica
Netherlands	EIM Business and Policy Research	Jolanda Hessels Chantal Hartog Sander Wennekers André van Stel Roy Thurik Philipp Koellinger Peter van der Zwan Ingrid Verheul Niels Bosma	Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation	Stratus
Norway	Bodø Graduate School of Business	Lars Kolvereid Erlend Bullvåg Bjørn-Willy Åmo Terje Mathisen Eirik Pedersen	Ministry of Trade and Industry Innovation Norway Kunnskapsparken Bodø AS, Center for Innovation and Entrepreneurship Kunnskapsfondet Nordland AS Bodø Graduate School of Business	TNS Gallup
Pakistan	Institute of Business Administration (IBA), Karachi	Sarfraz A. Mian Arif I. Rana Zafar A. Siddiqui Shahid Raza Mir Shahid Qureshi	U.S. Agency for International Development. Centre for Entrepreneurial Development, IBA, Karachi. LUMS, Lahore Babson College, USA	Oasis International
Palestine	The Palestine Economic Policy Research Institute -MAS	Samir Abdullah Yousef Daoud Tareq Sadeq Muhannad Hamed Alaa Tartir	Arab Fund for Economic & Social Development Palestinian National Authority (PNA)	The Palestine Central Bureau of Statistics (PCBS)
Peru	Universidad ESAN	Jaime Serida Oswaldo Morales Keiko Nakamatsu Liliana Uehara	Universidad ESAN	Imasen
Portugal	SPI Ventures	Augusto Medina Douglas Thompson Sara Medina João Rodrigues Nuno Gonçalves	IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação) FLAD (Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento)	GfKMetris (Metris – Métodos de Recolha e Investigação Social, S.A.)
Regional Team:				

Azores	Universidade dos Açores (UAC) SPI Ventures	Gualter Manuel Medeiros do Couto João Crispim Borges da Ponte Nélia Cavaco Branco	Governo Regional dos Açores (Secretaria Regional da Economia) PROCONVERGENCIA	GfKMetris (Metris – Métodos de Recolha e Investigação Social, S.A.)
Romania	Babes-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration	Matîș Dumitru Nagy Ágnes Györfy Lehel-Zoltán Pete Ștefan Benyovszki Annamária Petru Tünde Petra Szerb László Mircea Comșa Ilieș Liviu Szász Levente Matîș Eugenia	Babes-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration	Metro Media Transilvania
Russia	Saint Petersburg Team Graduate School of Management, Saint Petersburg	Olga Verkhovskaya Maria Dorokhina Galina Shirokova	Graduate School of Management at Saint Petersburg State University	Levada- Center
	Moscow Team State University - Higher School of Economics, Moscow	Alexander Chepureno Olga Obratsova Tatiana Alimova Maria Gabelko Kate Murzacheva	State University - Higher School of Economics Ministry of Economic Development of Russian Federation	
Saudi Arabia	The National Entrepreneurship Center Alfaisal University	Munira A. Alghamdi Hazbo Skoko Norman Wright Ricardo Santa Wafa Al Debasi	The Centennial Fund/National Entrepreneurship Center	IPSOS
Slovenia	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics & Business, University of Maribor	Miroslav Rebernik Polona Tominc Ksenja Pušnik Katja Crnogaj	Ministry of the Economy Slovenian Research Agency Finance – Slovenian Business Daily	RM PLUS
South Africa	The UCT Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town	Mike Herrington Jacqui Kew Penny Kew	Swiss South African Cooperation Initiative (SSACI) Services SETA Small Enterprise Development Agency (SEDA)	Nielsen South Africa
Spain	Instituto de Empresa	Juan José Güemes Ignacio de la Vega Alicia Coduras Rafael Pampillón Cristina Cruz Rachida Justo Ricardo Hernández April Win	DGPYMES IE Business School	Instituto Opinòmetre S.L.
Regional Team:				

Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro	Junta de Andalucía
Asturias	Univ. De Oviedo	Enrique Loredó	Gob. del Principado de Asturias
Aragón	Univ. de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz	Gob. de Aragón Dpto, Industria, Comercio y Turismo Instituto Aragonés Fomento Consejo Aragonés Cámaras de Comercio
Basque Country	Orkestra Univ. De Deusto Univ. Basque Country Univ. Mondragón	Iñaki Peña	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral Álava Diputación Foral Bizkaia Diputación Foral Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla
Canary Islands	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria & Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino	La Caja de Canarias Gobierno de Canarias, Promoción Económica y Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo
Cantabria	Univ. De Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Fco. Javier Martínez	Santander Gob. Regional Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda Grupo Sordacan Fundación UCEIF
Spain Regional Teams: Catalonia	Universidad Autónoma de Barcelona	Carlos Gualarte Yancy Vaillant	Diputació de Barcelona: Àrea de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya: Departament de Treball
Ceuta	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez M ^a del Mar Fuentes	PROCESA
C. Valenciana	Univ. Miguel Hernández	José M ^a Gómez Gras	Air Nostrum IMPIVA
Extremadura	Fundación Xavier de Salas Univ. De Extremadura	Ricardo Hernández Juan Carlos Díaz	Junta Extremadura, Univ. De Extremadura, Central Nuclear Almaraz, Sofiex, Arram Consultores, CCOO U.R Extremadura, Urvicasa Caja Rural de Extremadura, Palicrisa Fundación Académica Europea de Yuste. Fomento de Emprendedores, Grupo Alfonso Gallardo, Infostock Europa Extremadura, Cámara Comercio Cáceres. UGT Extremadura, El Periódico Extremadura, Hoy Diario de Extremadura, Fomento Emprendedores, Infocenter, Ogesa, Hotel Huerta Honda
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas	Confederación Empresarios Galicia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela
Madrid City	IEBS	Iñaki Ortega	Caja Madrid Ayuntamiento de Madrid
Murcia	Univ. de Murcia	Antonio Aragón Alicia Rubio	Fundación Caja Murcia Consejería de Economía, Empresa e Innovación Instituto Fomento región de Murcia Centro Europeo de Empresas e innovación de Murcia Univ. Murcia

Navarra	Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra Servicio Navarro de Empleo.	Cristina García	Gobierno de Navarra, Servicio Navarro de Empleo	
Sweden	Swedish Entrepreneurship Forum	Pontus Braunerhjelm Ulrika Stuart Hamilton Mikael Samuelsson Kristina Nyström Per Thulin	Vinnova CECIS Confederation of Swedish Enterprise	DEMOSKOP
Switzerland	School of Business Administration (HEG-FR) Fribourg	Rico J. Baldegger Andreas A. Brühlhart Mathias J. Rossi Patrick E. Schüffel Thomas Straub Sabine Frischknecht Muriel Berger Verena Huber	KTI/CTI (Confederation's Innovation Promotion Agency) School of Business Administration (HEG-FR) Fribourg	gfs Bern
Taiwan	National Chengchi University China Youth Career Development Association Headquarters (CYCDA)	Chao-Tung Wen Chang-Yung Liu Su-Lee Tsai Yu-Ting Cheng Yi-Wen Chen Ru-Mei Hsieh Chung-Min Lo Li-hua Chen Shih-Feng Chou	Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs	NCCU Survey Center
Trinidad and Tobago	Arthur Lok Jack Graduate School of Business, University of the West Indies	Karen Murdock Miguel Carillo Colin McDonald	Arthur Lok Jack Graduate School of Business, University of the West Indies	
Tunisia	Institut des Hautes Etudes Commerciales - Sousse	Faysal Mansouri Lotfi Belkacem	GTZ – Programme d'Appui à l'Entrepreneuriat et à l'Innovation	Optima
Turkey	Yeditepe University	Esra Karadeniz	Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB)	Akademetre
Uganda	Makerere University Business School (MUBS)	Rebecca Namatovu Warren Byabashaija Arthur Sserwanga Sarah Kyejusa Wasswa Balunywa Peter Rosa	Danish Research Council Makerere University Business School	Makerere University Business School
United Kingdom	Aston University	Mark Hart Jonathan Levie Michael Anyadike-Danes Yasser Ahmad Bhatti Aloña Martiarena Arrizabalaga Mohammed Karim Liz Blackford Erkko Autio Alpheus Thomole	Department for Business, Innovation and Skills (BIS) ONE North East Welsh Assembly Government Enterprise UK PRIME Birmingham City Council Aston Business School Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde	IFF Research Ltd.

United States	Babson College	Julio DeCastro I. Elaine Allen Abdul Ali Candida Brush William D. Bygrave Marcia Cole Lisa Di Carlo Julian Lange Moriah Meyskens John Whitman Edward Rogoff Monica Dean Thomas S. Lyons Joseph Onochie Ivory Phinisee Al Suhu	Babson College Baruch College	Opinion Search Inc.
Uruguay	University of Montevideo	Leonardo Veiga Adrián Edelman Pablo Regent Fernando Borraz Alvaro Cristiani Cecilia Gomeza	University of Montevideo Banco Santander Uruguay	Equipos Mori
Vanuatu	UNITEC	Robert Davis Malama Solomona Asoka Gunaratne Judith King Andrina Thomas-Lini	AusAID UNITEC New Zealand	UNITEC New Zealand
Zambia	University of Zambia	Francis Chigunta Valentine Mwanza Moonga Mumba Mulenga Nkula	Danish Research Council	Department of Development Studies, University of Zambia
GEM Global Coordination Team		Kristie Seawright Mick Hancock Yana Litovsky Chris Aylett Jackline Odoch Marcia Cole Jeff Seaman Niels Bosma Alicia Coduras		

附錄6 2010 GEM台灣團隊成員

溫肇東

現任國立政治大學科技管理研究所教授兼創新與創造力研究中心主任，美國以色列理工學院都市與環境管理博士，曾任政治大學科技管理研究所所長、EMBA執行長、2008年獲頒中華民國科技管理學會院士獎勵。現為GEM台灣研究計畫主持人，著有「栽一棵創業種籽」、「前瞻性的創業家－廣告先驅溫春雄一生的思與行」、「企業的環境管理」，編有「新創事業在台灣」。教學研究興趣為創業管理、育成中心、科技園區聚落科技與人文社會等，著作發表於International Journal of Technology Management、Journal of Business Ethics、管理評論、中山管理評論、科技管理學刊等國內外期刊。

劉常勇

現任義守大學企管系講座教授，美國奧本大學工業工程與管理博士，曾任中山大學管理學院院長、實踐大學副校長、義守大學副校長，浙江大學國家哲學與社會科學創新基地特聘教授，主要教學及研究領域為科技管理、創業管理、作業管理、品質管理。曾在中英文學術刊物發表數百篇以上論文，出版10本以上專書。

蔡淑梨

輔仁大學織品服裝學系教授暨輔仁大學國際教育處國際長、輔仁大學歐洲聯盟中心主任。美國以色列理工大學企業管理暨科技管理博士。專長領域為創新與創業管理、行銷管理、策略管理。曾任輔大織品服裝系主任、EMBA執行長及台灣產業加值協會理事長等職。

鄭宇庭

政治大學統計學系副教授。美國明尼蘇達大學統計博士。中華資料採礦協會常務理事。曾任政治大學商學院民意與市場調查中心主任、尼爾森電視收視率調查監督委員，曾主持創新動態調查。

羅宗敏

現任育達商業科技大學企業管理學系副教授，國立體育大學休閒產業經營系兼任副教授，中國青年創業協會總會顧問，花仙子企業股份有限公司獨立監察人，曾任華陽中小企業開發公司政府代表監察人，廣陽中小企業開發公司政府代表董事，行政院勞委會微型創業楷模選拔審查委員，中國青年創業協會總會副秘書長，中衛發展中心處長。主要教學及研究領域為創業管理、策略管理與組織行為。

陳意文

現為淡江大學資訊傳播學系助理教授，國立政治大學科技管理博士，主要研究領域為創業管理、科技政策、產業分析。學術論文曾發表於International Journal of Technology Management、Entrepreneurship Theory & Practice、產業與管理論壇、科技管理學刊等國內外期刊。

謝如梅

現為國立屏東科技大學科技管理研究所助理教授。國立中山大學企管系博士，曾為Babson College訪問學人，主要研究領域為創業管理、科技管理、知識管理。學術論文曾發表於組織與管理、中山管理評論、創業管理研究以及多個國際學術研討會。

陳麗華

目前任職於中國青年創業協會總會擔任副秘書長一職，2006 年畢業於淡江大學企管研究所碩士班，論文主題「以創業精神及創業機會辨識探討創業結果」；工作實務為非營利組織經營管理、創業教育及輔導規劃。

周世豐

目前任職於中國青年創業協會總會，擔任創業發展部主任一職。

 全球創業觀察 2010台灣研究報告
Global Entrepreneurship Monitor 2010 Taiwan Executive Report

出版機關：經濟部中小企業處

發行人：賴杉桂

地址：台北市羅斯福路二段95號3樓

電話：(02) 2368-0816

網站：<http://www.moeasmea.gov.tw>

執行單位：中國青年創業協會總會、政治大學創新與創造力研究中心

地址：台北市和平西路一段150號12樓

電話：(02) 2332-8558

編審委員：賴作松、許秀玲、楊佳憲、陳世銘、黃志鴻、羅宗敏、陳麗華

編輯：溫肇東、蔡淑梨、鄭宇庭、陳意文

撰稿者：劉常勇、謝如梅

校對：周世豐、許曉菁

美術設計：郭信豐

印刷者：白紗科技印刷股份有限公司

出版日期：2011年9月

版次：第一版第一刷

國家圖書館出版品預行編目(CIP)資料

全球創業觀察臺灣研究報告.2010 / 劉常勇, 謝如梅撰稿. -- 臺北市 : 中小企業處, 2011.09
面 ; 公分
ISBN 978-986-02-8911-4 (平裝)

1.創業 2.臺灣

494.1

100016531

ISBN : ISBN 978-986-02-8911-4 (平裝)

本書保留所有權利，欲利用本書全部或部份內容者，須徵求經濟部中小企業處同意。



經濟部中小企業處

經濟部中小企業處

台北市羅斯福路二段95號3樓

電話：(02) 2368-0816

傳真：(02) 2367-3883

網址：<http://www.moeasmea.gov.tw>

100年9月印製

ISBN 978-986028911-4



9 789860 289114