

委託研究報告

106 年度臺灣青年赴 中國大陸創業現況研析

研究主持人：林震岩



大陸委員會委託研究

中華民國一〇七年八月

委託研究報告

106 年度臺灣青年赴 中國大陸創業現況研析

受委託單位：中原大學企業管理學系

研究主持人：林震岩 中原大學企業管理學系教授

協同主持人：李正文 中原大學國際經營與貿易學系教授

協同主持人：李明彥 中原大學企業管理學系助理教授

研究助理：李伊旻 北京大學計算機技術工程碩士

研究期程：中華民國106年12月至107年5月

研究經費：新臺幣柒拾參萬伍仟元

本報告純為學術研究，不代表委託單位立場



大陸委員會委託研究

中華民國一〇七年八月

目 錄

目 錄	I
摘 要	V
第一章 緒論.....	1
第一節 研究主旨	1
第二節 研究設計	2
第三節 本研究之研究方法.....	3
第四節 座談會與訪談清單彙總分析	5
第五節 預期之研究發現及對政府大陸政策之助益.....	10
第二章 臺青赴陸就業與創業的最新情勢分析.....	11
第一節 大陸鼓勵臺青赴陸就業與創業政策	11
第二節 兩岸青創基地的類型與運作	19
第三節 大陸優惠政策實際執行情況與遭遇問題.....	35
第四節 臺青赴陸就業與創業的因素與背景	45
第五節 兩岸政府對臺青創業政策之比較	52
第三章 座談會與訪談彙總分析	64
第一節 大陸鼓勵臺青赴陸政策與執行狀況之彙總分析	64
第二節 臺青赴陸因素與背景之彙總分析	75
第三節 臺青赴陸就業與創業現況之彙總分析	86
第四節 青創基地實際運作及輔導措施落實之彙總分析	117
第五節 兩岸臺灣青年創政策比較之彙總分析	152
第四章 結論與建議.....	160
第一節 座談會與訪談之結論.....	160
第二節 對臺灣青年與臺灣政府建議	169
第三節 對本研究之建議	184
參考文獻	185

表目錄 II

表 1-1	前後三個「投資環境變遷」計畫與本計畫執行狀況比較表.....	5
表 1-2	座談會場次及與會單位清單表.....	6
表 1-3	訪談場次及受訪對象單位清單表.....	8
表 2-1	國臺辦公布的海峽兩岸創業基地分類表.....	20
表 2-2	國臺辦授牌的海峽兩岸創業基地分類表.....	22

圖目錄 II

圖 1-1	本研究之研究架構圖.....	3
圖 2-1	海峽兩岸青年創業基地類型.....	20
圖 2-2	大陸創投公司類型.....	32
圖 2-3	臺灣青年在大陸創業的類型.....	47
圖 2-4	經濟部中小企業創業育成措施架構圖.....	54
圖 2-5	各部會青年創業相關財務資源(一).....	58
圖 2-6	各部會青年創業相關財務資源(二).....	59

摘要

自 2014 年 3 月發生「太陽花學運」後，中國大陸加強對臺「三一中一青」政策中「一青」工作，青年議題成為對臺工作的重心，尤其在協助「青年創業」部分，大陸不斷推出新措施。故本研究的主旨有三：

1. 探討大陸吸引臺青赴陸創業之政策，是否能夠達成其預期的目標。
2. 針對臺青赴陸創業之現象，提供給政府相關資訊以提出因應對策。
3. 讓有意前往大陸創業的臺青多瞭解相關資訊，以審慎客觀的評估。

一、臺青赴陸就業與創業的最新情勢分析

第二章從相關報導來探討臺青赴陸就業與創業的最新情勢。

1. **大陸鼓勵臺青赴大陸就業與創業政策背景**：分別是支持創新創業為發展新經濟成長點、強化「三一中一青」的「青年」為對臺工作重點、強化兩岸青年交流為大陸的政策方針、開放個體戶以吸引臺灣青年赴大陸創業，但最近對臺青工作的重點已從創業改為就業。有大陸本身經濟發展需要及對臺工作重點改變。
2. **國臺辦發布「對臺 31 項措施」對臺青赴陸之影響**：大陸司馬昭之心路人皆知，旨在拉攏臺灣民心，讓利也得利。名為惠臺實則利中、經濟政治利益兼得、戰術讓利戰略打壓。惠臺政策有更細膩操作，更要讓臺青留下，增加赴陸意願。對臺青政策擴及大陸就學與在學學習。為配合國臺辦對臺 31 項措施，大陸各省市陸續推出配套措施。而臺灣政府提出對「對臺 31 項措施」因應涵蓋四大方向、八大策略。
3. **兩岸青年創業基地的類型**：在國臺辦授牌的青創基地中，可根據引進產業的類型分為綜合產業、高新科技、創客空間、文化創意四大類。此外，亦可根據「主要推動者」是「臺方」或「陸方」來歸類。
4. **兩岸青年創業中心的特性**：以綜合產業的青創基地為主、以大陸政府/機構主導為主、青創基地主要分布在臺商密集區、大多數的青創基地並不是為服務臺青而成立、強調「兩岸青年」而不僅只是「臺灣青年」、強調「實習就業創業」而不僅只是「創業」、部分青創基

地由臺企來主導，臺協難主導。

- 5. 赴陸創業臺青的類型與原因：**將赴大陸創業的青年分為六種類型。其中「青年身份」可分為由臺二代，臺商或臺幹、臺青/海青所組成，至於「創業構想」則可分為只有構想及已有經營模式。

二、座談與訪談重要發現

本計畫於臺灣舉行二場座談會，並分別赴華北、華東、華南、西南等地進行參訪及舉辦座談，參訪的地區遍及臺商投資密集區、臺青就業與創業密集區、及兩岸青創基地密集區。本研究共舉辦 14 場座談會，且進行深度訪談共 44 場，受訪者分為五類，分別是兩岸青創基地臺灣經營者 8 位、大陸經營者 10 位、大陸臺商 7 位、赴陸就業與創業臺青 14 位、專家 5 位。

- 1. 大陸鼓勵臺青就業與創業政策與執行狀況：**大陸以赴陸創業作為號召藉機拉攏臺青，但臺青赴陸後創業成功者僅為少數，且為了吸引臺青赴陸創業，便於臺青創業之初給予許多優惠承諾。事實上，創業優惠背後有許多條件限制，以致於許多臺青創業者赴陸後，會因為條件不符而無法獲得當初大陸所承諾的優惠，進而使得臺青產生與預期有落差的負面感受。故大陸政府調整後的青創政策支持順序為交流、實習、就業、創業，即大陸針對臺青赴陸的號召已不再強調創業，主要是因臺青在大陸創業亂象叢生及大陸青創政策推行所造成反效果，此外，大陸許多地區也不再以補助作為創業誘因，同時，大陸選擇將創業推廣的力度轉至推廣兩岸交流。
- 2. 兩岸青創基地的運作方式：**臺灣青創團隊並不需要常駐，以致於許多青創基地大部分時間是空空蕩蕩並且相當沒有人氣。臺青創業者赴陸創業時，較偏愛進駐臺灣人背景或由臺灣人負責經營的青創基地。眾創空間基本上應具備三種功能，第一個是收租模式，第二則是服務，第三為投資。成功的青創基地雖有可觀租金收入與政府補貼，但最主要的獲益還是來自於項目投資，而創業成功率不高，故青創基地要靠投資回收獲益較困難，因此，青創基地較保險收益仍是以物業出租為主。知名青創基地只招收有實力的青創團隊，不強調政策補貼，而是要能創造利潤。

3. **青創基地的輔導措施項目與落實狀況：**提供青創團隊進駐所需的辦公空間或宿舍等硬件，讓青創團隊可拎包入住，青創基地強調提供全方位的創業服務平臺，即協助青創團隊找尋客戶、人才與資金等。青創基地提供創業導師的輔導，此外，青創基地提供創業團隊的輔導措施還包括創友會、項目路演等。導致青創基地優惠措施未具體落實的三大主要因素為媒體誤導、基地宣傳誇大與臺青誤信，即大陸針對臺青的優惠政策已逐漸減少，甚至於臺灣媒體所報導的大陸契作臺青並非正確報導。事實上，大陸確實有較多獲得投資的機會，但僅有很少的創業項目可獲得青睞，且大陸青創基地所提供的創業資源，取決於臺青創業團隊本身所具備的技術含量與商業模式。
4. **臺青赴大陸就業與創業的因素：**事實上，臺青赴陸意願與個人企圖心、學經歷背景、環境適應力等因素有關。臺青不願安於現況，而大陸提供了眾多的發展機會，且只要通過努力就有望獲得機會。臺青自身若具有在海外求學經驗或因父母與親友等因素而具有赴陸或海外的相關背景及經驗，會使得臺青較願意赴陸接受挑戰，且赴陸臺青以臺商或臺幹二代居多。此外，臺青不願意赴陸的原因為臺灣經常報導大陸負面消息、臺青自認無法與大陸青年競爭、臺青不願意放棄現有小確幸以及家庭羈絆等皆會影響臺青赴陸意願。
5. **臺青赴陸就業的整體狀況：**臺灣人赴陸的情況少且與過去相較之下顯然已今非昔比，主要因素在於臺灣尚存小確幸。臺商、臺幹與臺青三者赴大陸的情況實屬連帶關係，而臺商與臺幹退潮，故臺青也隨之呈現退潮趨勢。事實上，臺青對大陸不熟悉且大陸雇用臺青的成本較高，再加上陸資企業顧慮到臺青的不穩定性較高，故臺青在大陸就業的錄取率不高且實習結束後轉正亦不易，進而導致大陸就業市場普遍對臺青就業者的需求呈下降的情形，除非是特定職位。
6. **臺青赴陸創業的整體狀況：**以文創、餐飲與貿易服務業居多，而製造業及科技含量少。臺青要獲得創業相關補助或配合條件，則需要符合並遵守許多規定，即大陸創業優惠與資源的獲得並不容易，並且大陸創業環境的成功比率通常只佔一小部分，而臺青赴陸創業成功的比率亦是如此，即便成功創業雖不容易，但仍有少數臺青團隊能繼續生存下來。

7.兩岸臺灣青年創政策之比較：大陸整體創業氛圍與機會較臺灣佳，主因在於大陸有許多標竿企業得以創造出未來發展與創業憧憬。事實上，兩岸創業成功率皆不高，但大陸鼓勵失敗後再多次創業，且臺青在創業訓練較薄弱，而大陸具有許多創投基金，大陸青創者也相當習慣高競爭的創業環境。此外，臺灣政府對青創補助較為保守，大陸協助青創力度較大且勇於嘗試，而臺灣在政策的推動節奏上較大陸慢，即臺灣較謹慎而大陸隨時調整變動。臺灣政府給予的創業補助並非持續性且扶持速度相較於大陸政府緩慢，但由於臺灣政府還有許多青創補助與輔導協助，故臺青仍具有在臺灣創業的意願。

三、對臺灣青年及臺灣政府建議

- 1.對大陸臺商之建議：共分為五個部分，分別是對臺青赴陸心態調整建議、對臺青赴陸就業之建議、臺青赴陸創業對大陸政府政策瞭解之建議、對臺青赴陸創業如何接地氣之建議、對臺青赴陸如何創業成功之建議。如欲赴陸之臺青應多方考察並接地氣，如創業之前先到大陸生活一段時間，瞭解當地文化和市場消費習慣。立足大陸不易，而事先瞭解赴陸風險並規避風險極其重要，故臺青應先釐清大陸青創政策並培養對大陸創業市場的敏銳度等。
- 2.對臺灣政府之建議：立即可行之建議方面，提供臺青赴陸就業與創業應注意事項與應有準備。善用南向學生關係，以合作方式將臺灣與南向國家的產品互相引入。縮短「創業家簽證」的申請行政程序，以吸引世界各國人才來臺灣。中長期可行之建議方面，政府營造吸引人才的環境，除留住臺灣人才外亦吸引外國人才來臺。政府應加強對創業者的實質幫助，投入更大的資源來留住優秀團隊。政府應正視臺灣薪資結構性問題所造成高階人才流失並提出因應對策。
- 3.對本研究之建議：本研究之限制為無法獲得青創基地實際進駐家數、優惠政策與落實的詳細情況，且難以掌握臺青赴陸就業與創業人數，以及研究時間過短僅有六個月。對研究方向之建議為針對臺青赴陸就業與創業進行問卷調查、持續觀察臺商赴陸就業與創業的發展。

關鍵詞：臺灣青年、赴大陸就業、赴大陸創業、青年創業政策

第一章 緒論

本章分為五節，第一節為研究主旨，第二節為研究設計，第三節為本研究之研究方法，第四節則為座談與訪談清單，第五節為預期之研究現況及對政府大陸政策之助益。本章第一節將列出進行本研究的主要緣由。因本研究主要探討臺灣青年（以下簡稱「臺青」）赴大陸就業與創業、兩岸青年創業基地之現況、影響與因應，故相關的報導將在第二章的最新時勢分析進行討論，藉此作為本研究座談會與訪談的依據，且第三章根據本研究的架構進行座談會與訪談之彙總。本章第三節則介紹本研究的研究方法，包括座談與訪談兩種方式，並將清單列於第四節。

第一節 研究主旨

自 2014 年 3 月發生「太陽花學運」後，中國大陸加強對臺「三新一青」（中小企業、中低收入戶、中南部民眾、青年）政策中「一青」的相關工作，青年議題成為對臺工作的重心，尤其在協助「青年創業」部分，大陸不斷推出新措施。

中國大陸於 2015 年 6 月 17 日設立第一個「海峽兩岸青年創業基地」（以下簡稱「兩岸青創基地」），截至 2018 年 5 月，大陸「國臺辦」共設立 57 個「國家級」的「海峽兩岸青年創業基地」與 18 個「國家級」的「海峽兩岸青年就業創業示範點」，同時，大陸地方政府自行設立的青創基地則逾 200 個。大陸「青創基地」與「示範點」依其產業定位及資源優勢公布不同的措施，吸引臺青赴大陸創業，對此，有必要針對臺青赴大陸創業的相關情形、中國大陸青創優惠政策的實際落實程度與政府所應扮演之角色等相關面向，進行深入調查。

故本研究的主旨有三：

1. 探討大陸吸引臺青赴陸創業之政策，是否能夠達成其預期的目標：

大陸有意將臺青作為交流主軸，無論是官方的「大眾創業、萬眾創新」，或是在大陸的傳統臺商欲進行轉型升級，大陸官方所釋放出來

的相關紅利皆鎖定臺青。大陸面對臺青的「攬才」兼「統戰」政策，是否真的能夠達成其預期的政策目標，則為本研究的主旨。

2. 針對臺青赴陸創業之現象，提供給政府相關資訊以提出因應對策：
在 2017 年 1 月初，大陸委員會的年終記者會上，陸委會主委張小月致詞時主動提及：「針對中國大陸吸納我青創人才、要求我臺商表態等作為，政府也會研擬因應及協處措施。」故透過本研究可提供臺青赴陸創業情況給政府，以利瞭解整體狀況並據此擬定因應對策。
3. 讓有意前往大陸創業的臺青多瞭解相關資訊，以審慎客觀的評估：
針對此議題，透過本研究可提供臺青赴大陸創業的相關資訊，如大陸創業的整體環境，臺青創業基地優惠條件落實情況與遭遇問題等。讓有意前往大陸創業的臺青多加瞭解相關資訊及法規，注意赴大陸創業所可能遭遇的各種風險，即臺青赴陸需審慎客觀的評估。

第二節 研究設計

本節將探討本研究之設計，即如何進行本研究，包括理論基礎、研究架構、研究假設與研究方法三個部分，並使本研究計畫有所依循。

一、本研究的理論架構

根據前述有關臺灣青年赴大陸創業的相關文獻與報導、研究項目及本研究對臺青赴大陸創業及兩岸創業基地的瞭解，提出本研究的研究架構，如圖 1-1 所示。有關各研究構念(construct)的研究構面(dimension)如研究架構圖所示。本研究除了研究各構念與構面的現況外，如大陸政府與臺灣政府的青創政策，或兩岸青創基地優惠政策與優惠政策落實情況外，亦會探討兩兩研究構念間的關係與影響。

本研究將從政府政策面，來探討(1)兩岸政府對青年創業政策的比較，以及(2)大陸青創政策對兩岸青創基地與大陸創投業者的影響，並探討(3)臺灣青創政策對臺灣青年創業者赴大陸創業的影響，接下來探討(4)兩岸青創基地的營運對大陸創投業者與臺灣赴大陸青創業者的影響，最後，(5)進行兩岸青創基地營運、大陸創投業者營運及臺灣青年創業者的青創績效與展望。

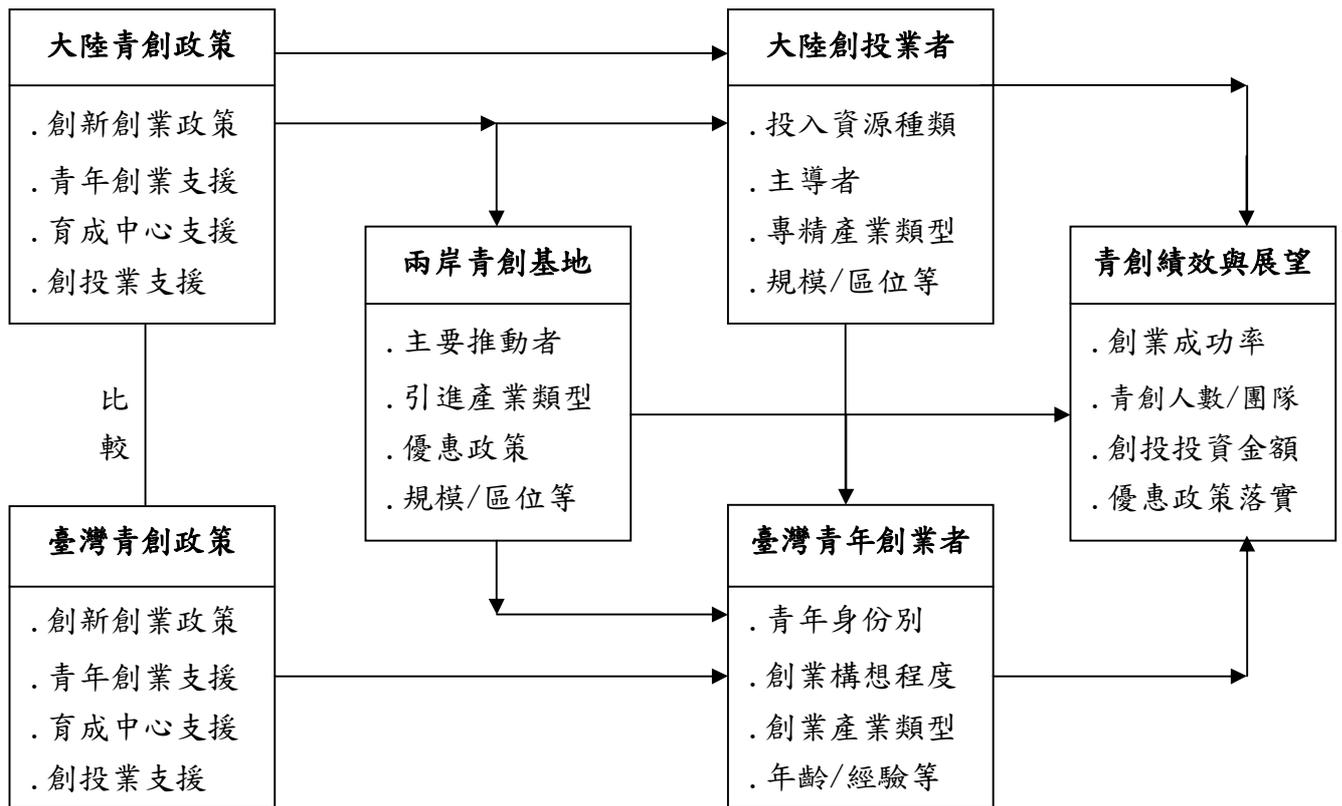


圖 1-1 本研究之研究架構圖

第三節 本研究之研究方法

本研究採用的研究方法分別是座談會與訪談，並分別在臺灣及大陸進行，因臺青赴大陸創業，還是應親赴大陸的兩岸青創基地較能瞭解臺青赴大陸創業的環境與優惠政策落實情況及遭遇困難等。

一、座談會與訪談的對象

本研究預計邀請來參加座談會或訪談的對象，包括下列幾類型。

1. 兩岸青年創業基地的經營者，主要是大陸人，但也有可能是臺灣人。
2. 已前往或預計前往大陸創業的臺灣青年。
3. 臺商協會負責推動臺青創業的會長、臺商或臺辦(如秘書長)。
4. 大陸創投業者、推動青年創業官員等。
5. 臺灣創投業者、推動青年創業官員等。
6. 非兩岸青年創業基地的大陸青年創業基地或孵化器的經營者。
7. 臺灣育成中心的經營者。

- 8.留在臺灣而未赴大陸創業的臺灣青年創業者。
- 9.各大學、研究機構或業界的專家。

本研究原則上不以問卷的形式進行調查，主要是因為要對本研究的議題有深入與全面瞭解，所需要訪談的對象類型過多，而本研究的主要對象應是兩岸青年創業基地的經營者與赴大陸創業的臺青，但前者大多數是陸籍人士，並且陸籍人士對於協助填寫問卷的意願皆不高。若要針對臺灣青年創業者進行問卷調查也相當不容易，一來相對於臺商而言，臺青創業者的數量較少，二來臺青創業者的分佈相當分散，三來臺青創業者常態性的出差，即臺青創業者很少長時間駐留在青創基地中，四來臺青創業者大部分皆尚未創業成功，並且創業失敗的臺青創業者也無意填寫創業失敗的相關經驗。

二、本研究之研究方法

利用座談會的方式進行深入討論，一直以來均獲得相當具有建設性之建議。但因本研究的議題，較難直接接觸到臺青創業者，故期待每場座談會至少能安排三位以上臺青或臺商等前來參加，並且也會邀請兩岸青創基地的經營者前來參與。此外，過去在大陸舉辦臺商座談會大多是透過臺商協會，但此次則要藉助兩岸青年基地來安排，但兩岸青年基地多數是由陸籍人士負責，因此，是否願意協助安排會晤以利討論兩岸敏感的議題且牽涉到創業基地優惠政策是否落實的問題，將會是一大考驗，故希望座談會還是能多透過臺商協會或臺灣業者經營的青創基地來安排。

計畫期間本研究在臺灣共辦理 2 場座談會與 5 場訪談，並分別於一至四月至少四次赴大陸華東與華南沿海地區、華北與東北地區、中西部地區，進行青創基地參訪並安排座談會與訪談，共舉辦 12 場座談會與 44 場訪談。利用座談會的方式，除聽取臺青意見外，也代表陸委會表達對其在大陸就業與創業情況的關心。利用座談會的方式進行討論，一直以來均獲得相當具有建設性之建議，藉由就業與創業臺青、青創基地經營者、相關單位專家學者及臺商之現場討論與交流，對本計畫整合臺青與政府關心的議題皆有很大的幫助，亦可同時蒐集許多寶貴資訊。

三、本研究與過去三個年度研究的比較

本研究團隊過去曾在 105 年度、104 年度與 101 年度進行過三次的「大陸投資環境變遷對臺商經營影響及因應建議之研究計畫」，有關三次計畫之預算及所採用之研究方法的成果如表 1-1 所示。在 101 的計畫之所以能高達 31 場座談會，乃是除運用該計畫預算外，在有其它機會赴大陸時，亦進行座談會與訪談。在 104 年度的預算因縮減，故實際執行較 101 年度減少，但仍較預算編列高出許多。在 105 年度計畫中雖然預算再次減少，能編列的場次與家數再度減少，但實際執行情況仍較預算高出許多。

本研究性質與之前的大陸投資環境不同，並且 106 年度本計畫經費僅有 73.5 萬，故編列座談會場次、企業訪談家數分別為 10 場、10 位，但本研究仍遠超過此目標，分別為座談會 14 場、訪談 44 場。在預算限制下，本計畫仍會運用其它資源與努力來達成較預算編列更高的目標。

表 1-1 前後三個「投資環境變遷」計畫與本計畫執行狀況比較表

計畫年度	計畫經費	座談會次數		訪談人數	
		計畫編列	實際執行	計畫編列	實際執行
101 年計畫	190 萬	20	31	20	31
104 年計畫	120 萬	12	23	15	23
105 年計畫	106 萬	10	12	15	25
106 年計畫	73.5 萬	10	14	10	44

第四節 座談會與訪談清單彙總分析

本節彙整本研究在臺灣及四次赴大陸參訪所進行的 14 場座談會與 44 位專家與臺商的清單。

一、座談會的參與單位清單

本計畫於計畫開始後的二週內於臺灣舉行二場座談會，針對本次研究的主題進行相關的探討，邀請的單位以對臺青赴陸就業與創業有深入瞭解的臺青或專家為主。之後安排四次以上赴大陸地區參訪，透

過熟識的兩岸青創基地、臺商企業或臺商協會安排座談會，在瀋陽、北京、南京、上海、蘇州、嘉興、義烏、福州、廈門、成都等地共舉辦 14 場座談會。每場座談會參與的臺商從最少的 2 人至 8 人不等，共有 65 人參與座談會，平均每場約為 4 名。事實上，還有一些會晤人員未列在名單中，或在餐敘時才前來的臺商。利用座談會的方式，可聽取許多兩岸青創基地經營者、就業或創業臺青、臺商或專家等對本研究議題的看法。此外，也代表陸委會表達對其在大陸經營青創基地情況及就業與創業臺青的關心。

因赴大陸參訪時，必需「客隨主便」，故抵達受訪現場前，並無法完全確認對方所邀請的座談者，故會發生本研究團隊原先被告知已邀請多位座談者卻僅有一至二位出席的情形，亦或是原先只是約定訪談，卻來了多位受訪者而變成專家座談會的情況，且有時座談的場面難以控制，如人員進進出出、接手機、提早結束或同一家公司來二位以上等狀況。故本研究將專家座談會定義為座談者需超過二家以上不同單位且座談時間需超過一個半小時以上，符合這二個條件才算「座談會」，否則轉稱為「訪談」。

表 1-2 座談會場次及與會單位清單表

場次	日期	地點	人數	座談會參與者所屬單位
一	106/12/08	臺北市	6	東莞臺灣青年創新創業服務中心、遠見育成科技孵化器、青年發展基金會、中華傑出青年交流促進會、伊諾股份有限公司、工商時報
二	106/12/11	桃園市	5	中央大學創新育成中心、中原大學創新育成中心、中華大學創新創業中心、清華大學產學合作營運總中心、培升科技服務
三	107/01/10	遼寧省 瀋陽市	2	瀋陽臺協青年會/美德康信息科技、瀋陽黑爵士餐飲
四	107/01/11	北京市	4	北京雅威御品文化傳媒、北京金遠見電腦技術、上海佳谷網絡科技
五	107/01/15	江蘇省 南京市	5	南京四季瑞禾食品科技、南京眾創碼頭、南京九十保潔、DoMi 設計工作室

場次	日期	地點	人數	座談會參與者所屬單位
六	107/01/24	上海市	3	上海臺青創客家、上海魯凱會務、百世菩提
七	107/01/25	上海市	5	第一銀行上海分行
八	107/01/27	江蘇省 蘇州市	8	蘇州大學臺商投資與發展研究所、蘇州市姑蘇區臺胞投資企業投資青年會、蘇州市臺辦、蘇州大學臺商投資與發展研究所、頌譽自動化機械、蘇州兩岸青年創業園、蘇州愛首倫咖啡餐飲
九	107/01/28	浙江省 嘉興市	5	嘉興市臺胞投資企業協會、慶福國際月子會所
十	107/01/29	浙江省 義烏市	5	義烏臺商協會、義烏創意設計中心/品牌學院、嘉和照明燈飾
十一	107/01/17	福建省 福州市	4	鴻樺國際、福建摩爾貿易、視立明視力恢復訓練中心、福建豫廚餐飲管理
十二	107/01/17	福建省 福州市	4	永勝明汽車設計、福建臺吉品商貿、福州臺灣三創中心基地、福州德翼經貿
十三	107/01/18	福建省 廈門市	4	奎桓鎰芑納米科技、廈門海島動力貿易、啟達臺享創業園/越翊文化藝術、翊升文創
十四	107/02/26	四川省 成都市	5	華燦工場、成都 Apple 全球供應與需求規劃部門、富士康新產品導入處自動化課、那道牆咖啡店

二、受訪對象清單

本研究於臺灣及大陸針對與本研究議題有關的人士，進行一對一的訪談。訪談對象如表 1-3 所示，本研究共進行 44 場訪談，因有些場次受訪對象超過一人以上，但因同屬一個單位或訪談時間未超過一個半小時等，而將其歸類在訪談而非座談會。在附錄二的訪談記錄中，則將受訪者依照地區與城市別進行排序，在本節中則將受訪者分為五類，分別是兩岸青創基地臺灣經營者 8 位、大陸經營者 10 位、大陸臺商 7 位、赴陸就業與創業臺青 14 位、專家 5 位，事實上，有些受訪者兼具多重身分，如專家中有 2 位是負責大陸青創基地經營的臺灣人，臺商中也有多人也是創業的臺青等，不過，經過表 1-3 對受訪者的分類，可進一步瞭解本研究受訪對象的性質與背景，有助於後續本章的分析與理解。

表 1-3 訪談場次及受訪對象單位清單表

對象類別	公司/單位名稱	受訪者	職稱	受訪日期
兩岸青創基地 臺灣經營者	1.南京眾創碼頭青創基地	陳長風	理事長	106/12/08
	2.東莞臺灣青創服務中心	林子凱	理事長	106/12/08
	3.天津 101 汽車文化廣場	張惠民	副總經理	107/01/09
	4.福州高速物流兩岸青創園	匿名專訪	匿名專訪	107/01/17
	5.上海麥克將文創園區	劉亦展	文創總監	107/01/25
	6.昆山臺協微創業基地	唐誠	專員	107/01/26
	7.廣州五號創業臺青之家	鄭明嘉	總經理	107/02/04
	8.成都華燦工場	李偉國 李偉邦	總經理 品牌經理	107/02/26
兩岸青創基地 大陸經營者	1.濟南新材料產業園	劉寧/鄭政	招商主管	107/01/08
	2.北京中關村創業大街	鍾輝雄	經理	107/01/11
	3.北京氬空間	陳曉霞 女臺青	執行長 服務專員	107/01/11
	4.北京啟迪之星	徐艷艷	管理部副總	107/01/12
	5.南京眾創碼頭	烏仕明	執行長	107/01/15
	6.一品威客空間集美基地	阮玲	聯合創始人	107/01/16
	7.一品威客客空間海滄基地	黃振宇 施穎忠	營運主管 招商主管	107/01/18
	8.廈門兩岸青年創業基地	陳志豐 屈艦艇 蔡俏蓉	營運總監 廣色域創意 包裝總經理	107/01/18
	9.杭州智新澤地網路產業園	戴曉帆	招商部經理	107/01/29
	10.福州市海峽創意產業園	黃常輝	總經理	107/04/23
大陸臺商	1.南京華新麗華集團 南京華新有色金屬	林幼琴 游木訓	副總 副董事長	107/01/16
	2.南京魔傑克奈米環保科技	陳皇任 陳昊廷	總經理 副總經理	107/01/16
	3.上海上茂國際貿易	洪海堂	總經理	107/01/24

對象類別	公司/單位名稱	受訪者	職稱	受訪日期
	4.杭州德陽弘益智電科技	劉小愛	行銷總監	107/01/28
	5.浙江麗水江泰酒店管理	李思亮	副總經理	107/01/30
	6.成都茂霖食品	茂霖食品	-	107/02/24
	7.瑞庚醫學顧問	-	副總經理	107/02/26
大陸就業或 創業青年	1.中原大學赴陸實習在學生	陳佳榆 林君柔	會計系學生 資管系學生	106/12/14
	2.北京大學臺青在學研究生	陳君豪 李紀臻	軟件學院 觀設計學院	107/01/13
	3.福州視立明視力恢復中心	邱偉倫	店長	107/01/17
	4.福州穎明工業	李京機	就業臺青	107/01/17
	5.廈門翊升文化創意	謝宛臻	營銷總監	107/01/18
	6.廈門美圖網科技	陳璿仲	研發經理	107/01/18
	7.昆山瑞鷗鮮焙煎咖啡	李政權	創業臺青	107/01/26
	8.杭州美樂象象工作室	謝義鴻	就業臺青	107/01/28
	9.寧波珞桐文化傳媒臺青	張永杰	總經理特助	107/01/31
	10.東莞正歲精密	李政豫	就業臺青	107/02/03
	11.成都亞鑫時尚醫美	總經理	總經理	107/02/25
	12.成都群光廣場	強曉霖 吳珮君	人資部總監 人資部經理	107/02/25
	13.重慶 Zone Link Design	鍾秉傑	設計總監	107/02/27
	14.重慶柏高國際健身中心	蔡承峻	創業臺青	107/02/28
專家	1.中原大學產學營運處	鍾財王	產學長	106/12/08
	2.培升科技服務	徐培章	總經理	106/12/11
	3.中華大學創新創業中心	張耀文	主任	106/12/11
	4.北京創業公社	鄭博宇	總監	107/01/11
	5.寧波大學臺灣研究中心	伍湘陵	教授	107/01/31

第五節 預期之研究發現及對政府大陸政策之助益

一、預期之研究發現

1. 中國大陸鼓勵臺灣青年赴大陸創業政策背景。
2. 臺灣青年赴中國大陸創業之現況。
3. 臺灣青年赴大陸青創基地(示範點)的因素與背景。
4. 瞭解大陸提供優惠政策實際執行情況與遭遇問題。
5. 中國大陸對臺灣青年創業政策與兩岸政府青創政策之比較。

二、對政府大陸政策之效益

(一)掌握臺青赴大陸創業之概況有助於政府政策制定

臺青赴大陸創業議題深受國人關心，特別是國臺辦授牌 75 家兩岸青年創業基地後更受到關注，但就目前的瞭解，大陸吸引臺青人才措施並未對臺青赴大陸造成磁吸效果，但究竟有多少臺青在大陸創業，兩岸青創基地優惠政策落實的情況，政府可透過本研究獲得的第一手資訊，並藉此作為提供制定相關政策的重要參考依據。

(二)瞭解臺青赴大陸創業的原因以尋求留住臺青的政策

本研究可瞭解臺青赴陸創業的原因、瞭解兩岸政府在青創政策的差異，並探討政府該如何吸引臺青留在臺灣創業，如對臺青提供像大陸的創業環境、協助臺青將其商品或服務拓展大陸市場，或成立國家級創業基金以利協助臺青將構想實踐。

(三)政府可提供正確與完善的大陸創業資訊以供臺青參考

臺灣青年有意赴陸實習或是畢業後赴陸就業，首要面臨的挑戰即是訊息不對稱，雖然大陸推出許多政策在扶持兩岸青年創業基地，但對於臺灣青年而言，仍普遍存在對大陸孵化器政策等政策訊息不瞭解的問題。故透過本研究掌握的資訊，政府可探討是否要設立一個將大陸各省市的就業與創業信息的專門平臺，或如何提供正確與完善的大陸創業資訊供臺青參考。

第二章 臺青赴陸就業與創業的最新情勢分析

本章以最新的報導來進行臺青赴陸就業與創業的情勢分析，將分別從大陸鼓勵臺青赴陸就業與創業政策、兩岸青創基地的類型與運作、大陸優惠政策實際執行情況與遭遇問題、臺青赴陸就業與創業的因素與背景、兩岸政府對臺青創業政策之比較，共五節來進行最新的情勢分析。

第一節 大陸鼓勵臺青赴陸就業與創業政策

本節除了將探討大陸鼓勵臺青赴陸就業與創業政策的背景外，還將針對國臺辦於 2018 年 2 月 28 日發布《關於促進兩岸經濟文化交流合作的若干措施》對臺青的影響加以討論。

一、大陸鼓勵臺青赴陸就業與創業政策背景

根據相關報導，本研究提出臺灣青年赴大陸創業政策的背景有四個，分別是支持創新創業為大陸發展新經濟成長點、強化「三中一青」的「青年」為對臺工作重點、強化兩岸青年交流為大陸的政策方針、開放個體戶以吸引臺青赴陸創業來加以討論。

(一) 支持創新創業為發展新經濟成長點

時間回到 2014 年 9 月，中國大陸國務院總理李克強首度提出「大眾創業」、「草根創業」、「萬眾創新」口號。2015 年 3 月，李克強在政府工作報告中正式提出推動「大眾創業、萬眾創新」8 字訣；5 月，他前往中關村創業大街，與創業者喝咖啡。至此，「雙創」儼然成為全民經濟轉型的新動能。據不完全統計顯示，兩年內，中國大陸各級政府共祭出二千份以上雙創政策推出的政策文件。就連藍領群體想當老闆，都有中央頒布的政策支持，中共中央發布鼓勵農民工返鄉創業的《國務院辦公廳關於支持農民工等人員返鄉創業的意見》，倡導「返鄉創業的幸福」，提供創業培訓等服務和優惠(交流雜誌，2017-04)。

即使 2015 年下半年起，新創圈籠罩在資本寒冬下，中共中央仍不

遺餘力深化雙創政策。在《2016 中國創新創業報告》即指出，大陸面臨經濟增速下行，原因之一在於傳統經濟發展放緩。若要克服經濟下行壓力，就要創造新的經濟成長點。這份研究指出，對於大陸的青年創業者來說，創業已經成為一種生活方式，雙創政策不僅造成經濟現象，更是一種「思想解放」和「價值取向的改變」。報告並稱：「創新創業某種程度上與大力反腐的政策相輔相成。反腐是對環境的肅清，雙創是對夢想的釋放，二者結合在一起可能會產生更大的效益」。人才戰略事關發展全局，故一向被大陸視為「三中一青」重點統戰對象的臺灣青年，自然被納入中國大陸發展「人才工程」的布局之中。

(二)強化「三中一青」的「青年」為對臺工作重點

2015 年 1 月，中國總理李克強宣布設立總規模 400 億元人民幣(約合 2000 億元新臺幣)的國家新興產業創業投資引導基金，用於扶助創業創新(雙創)和產業升級。在當年 3 月中國人大政協「兩會」閉幕後的中外傳媒記者會上，李克強表示歡迎臺灣的年輕人到大陸創業。這為日後國臺辦推出吸引臺灣青年創業的措施定下基調。檯面上最明顯的案例，就是海峽論壇期間，由大陸官方大規模舉辦兩岸創客展、創業論壇、創新創業大賽。一時之間，青創相關議題以及連帶延伸出的「臺青紅利」，成了與會者之間的討論亮點。此外，國臺辦授牌的青創基地或示範點都是由國臺辦協調各地方臺辦出資、授權，地方單位承辦，提供硬件設施，招收臺灣青年入園數量作為主要業績考核指標(KPI)。承辦兩岸青創基地的目的之一是將中國經濟轉型的部份紅利讓利給予臺灣的青年人(美國之音，2016-07-27)。

值得注意的是，新政府上臺後，雖然兩岸急凍，但民間交流與對臺工作部分，呈擴大趨勢，「但是方向有點改」，青年成為陸方急遽拉攏的對象，民進黨政府當選後，態勢更明顯。中共近年將「三中一青」(中小企業、中南部民眾、中低收入、青年)列為統戰重點。太陽花學運後，陸方逐漸認知到「三中」效益不如預期，同時，臺灣青年「天然獨」民意現象遠超過往日預期。此後，陸方不斷調整青年政策，以強勁力道搭配細膩戰略，狠砸更多資源(端傳媒，2016-07-21)。

(三)強化兩岸青年交流為大陸的政策方針

回溯 2014 年 11 月，北京 APEC(亞太經合會議)高峰會場合的「蕭習會」上，大陸領導人習近平對我領袖代表蕭萬長說，大陸將為兩岸青年交流創造條件，以增進相互瞭解，融洽彼此感情，實現心靈契合。在經歷太陽花運動及國民黨兩次失敗後，大陸中央漸次深入掌握到臺灣問題的根源，在於其就業難及薪資低等經濟困境。

到了 2016 年 3 月，大陸全國人大與政協「兩會」，通過了《十三五規劃綱要》，其中兩岸關係篇章有臺青相關表述，乃是之前《十二五規劃綱要》所無。它是說「加強兩岸基層和青少年交流，讓更多臺灣民眾、青少年和中小企業在交流合作中受益。」另外也說到「為臺灣居民在大陸工作、學習、生活提供便利」以及「深化兩岸教育交流合作」。此外，2016 年 6 月在廈門舉辦的海峽論壇，政協主席俞正聲發言「鼓勵兩岸青年一起創業就業」「鼓勵兩岸青年交流，是大陸堅定不移的政策方針」(李孟洲，2016-08)。

現在大陸在創新創業上的氛圍是非常強烈的，特別是在平臺方面，包括 BAT(百度、阿里巴巴和騰訊)這三家公司，大家都想去瞭解創新的商業模式是怎麼在大陸發展起來的。而這些創新的商業模式實際上造就了非常多的微企業的發展。故臺灣青年想去看一看大陸的環境，甚至體驗之後有深入的瞭解，但不見得未來一定會在那邊發展。這是很正面的發展(美國之音，2016-07-27)。

(四)開放個體戶以吸引臺灣青年赴大陸創業

為吸引臺灣的居民和青年到大陸創業，2016 年元旦起大陸開放更多城市、經濟行業給來自臺灣的工商個體戶，並解除經營條件限制。就開放地區而言，除了僅剩極內陸省分如：新疆、青海、西藏、甘肅、內蒙古未開放之外，共有 26 個省、市、自治區在 2016 年起開放給臺灣個體戶。開放給臺灣個體戶的經濟領域則擴增至 24 項，大部分是臺灣業者較有優勢的第三產業，如廣告、美容美髮、包裝服務、服裝及家庭用品批發、文具用品批發、裝卸搬運和運輸代理、倉儲、軟體發展、租賃、商務服務等。2016 年起大陸也將解除所有對臺灣個體戶，在營業面積和從業人員方面的限制。2012 年最初開始開放臺灣個體戶

時，大陸限制他們的營業面積為 300 平方公尺以內，從業人員 8 名以下。到 2014 年四月起，營業面積擴增到 500 平方公尺，從業人員 10 名。未來臺灣工商個體戶不需經過外資審批程序，可避免因審批時間太長而錯失良機。這個政策可解決過去臺商借人頭開公司引發的糾紛(中時電子報，2015-12-26)。

大陸擴大開放臺灣居民在陸申請設立個體工商戶，多數臺商樂觀看待，大陸全面推動創客創業，開放後，可增加臺灣青年就業機會，有利臺商二代創業發展。早年就算有臺胞證也無法登記成為個體戶；此次開放廿四個項目，資本規模小也能進入市場，對新一代的年輕人來說是個機會。此外，不少臺商面臨二代接班問題，多數子女更傾向自行創業，2016 年開放更多個體戶投資領域，也有利臺商二代創業發展。大陸整體經濟改變，人口紅利優勢不再，大規模的工廠已很難存活，現在個體戶的形態更能符合大陸市場發展(聯合報，2015-12-17)。

(五)對臺青工作有大陸本身經濟發展需要及對臺工作重點改變

綜合以上討論，可知大陸推動臺青赴陸創業有其本身經濟發展的需要及對臺工作重點的改變。中央警察大學教授董立文認為，雖然北京拉攏臺灣年輕人的做法會收到一些成效，但不至於根本性改變臺灣人民對兩岸關係的基本看法。「因為這很簡單。其實過去 30 年來，中共對臺商一樣的道理。對臺商也是這種讓利，這種所謂的惠臺的措施，也實行了 30 年了。當然會對臺灣的民意有影響，但不會改變臺灣人民對兩岸關係的基本態度。」不過，即使是不能完全籠絡住臺灣年輕人的心，如果能夠吸納到臺灣的青年人才到對岸創業或就業，其本身這對北京來說，也算是一個不小的成功(美國之音，2016-07-27)。

但不可忽略的，即便各類輔助機制百花齊放，創業仍具高風險、高失敗率特性；根據統計，大陸入駐青創園的企業型創業存活率不到 15%，中小科技型企業存活率不到 4%，能夠持續經營者不足 2%(曲國麗、劉聰，2013-12-6)，此對於大陸環境相對陌生的臺青，創業之路必然格外艱辛與充滿風險；更值關注的是，若臺青赴陸創業，不順利被迫返臺後，易造成另類失業潮，反對我經濟、社會造成難以估計影響，因此大陸不良的生活經濟，甚至可能造成兩岸關係發展的負面觀感，

最終造成兩岸關係的緊張，也因此提升我政府為維護國家安全所必須付出之成本(廖劍峰，2016-10)。

二、國臺辦發布「對臺 31 項措施」對臺青赴陸之影響

大陸國臺辦於 2018 年 2 月 28 日片面推出《關於促進兩岸經濟文化交流合作的若干措施》，共有 31 項措施，大陸稱之為「惠臺 31 項措施」，惠臺範圍涵蓋高教科研、影視、出版與醫療產業等。3 月 1 日陸委會表示，「陸方目的在提升其單方獲益的經濟發展目標、吸納臺灣的資源，並期望以利益換取我方的政治認同」。3 月 16 日行政院長賴清德表示中國祭出「惠臺 31 項政策」，應稱之為「對臺 31 項措施」，用「對臺」比較「平實」，要避免中國玩文字遊戲。有關這 31 項對臺青赴陸的應想，將各方的情勢分析說明如下：

(一)大陸司馬昭之心路人皆知，旨在拉攏臺灣民心，讓利也得利

根據《遠見雜誌》於 3 月 14 日發表的惠臺 31 民意調查。臺灣 18-29 歲年輕人更是最積極的一群，有 61.6% 在惠臺措施後，會增加到大陸發展意願。超過一半受訪者 (51.9%)，認為大陸此舉是為了換取政治認同，但卻僅有 3.3% 的人希望政府採取強硬反制，希望審慎評估的高達 49.7%，樂觀其成的也有 26.8%，顯示不分藍綠或年齡層、地區別，都希望政府謹慎面對惠臺措施。但政府與部分學者專家卻也紛紛提出警告，這是大陸的「窮臺」「空臺」政策，是大陸藉助「讓利」措施，讓臺灣變窮並持續掏空臺灣在地人才。遠見·天下文化事業群創辦人董事長高希均的一篇舊文：「讓利者」就是「得利者」，高希均認為，讓利者變成得利者，正是老祖宗常講的兩個字：捨得。由此可見，大陸的 31 惠臺措施看似讓利，反而是得利者。31 項惠臺措施，更是「準國民待遇」的體現。其實，大陸的司馬昭之心，路人皆知，旨在拉攏臺灣民心，臺灣民眾心知肚明，卻又相對理智(遠見雜誌，2018-03-16)。

(二)名為惠臺實則利中、經濟政治利益兼得、戰術讓利戰略打壓

林濁水指出雖然仍有相當多的人從政治統戰、經貿讓利的角度看待 31 項措施，但是行政院副院長施俊吉說法已經不同，他說中共的措施名為「惠臺」，實則「利中」，目的是想從臺灣引進技術資本與人才，

協助中國大陸經濟發展遭遇的困難。這樣的說法很明顯的，就點明了中國對臺經貿政策並不只是單純的「經濟讓利、政治收割」而是要在經濟和政治兩種利益，魚與熊掌兼而得之。對於中國的31項措施，除了名為「惠臺實則利中」之外，臺灣方面還有許多更嚴厲的批評，例如害臺、空臺、窮臺等等說法，當然如《經濟日報》是發表社論肯定的。然而，認為因為要拉攏臺灣民眾親中，北京就會在經濟上讓利其實完全被北京唬弄了。事實上，從中國經濟體制是國家資本主義的本質，又把臺灣既當成政治統戰對象，又當成經濟民族主義對付的對象而對臺灣實施「戰術讓利、戰略打壓」策略這一個角度出發，應該最能掌握到全貌(自由時報，2018-04-06)。

(三) 惠臺政策有更細膩操作，更要讓臺青留下，增加赴陸意願

最早大陸大多透過舉辦交流活動來推進臺灣青年對大陸的瞭解，但方式多是讓年輕人去短期交流，這種短期且形式性的接觸很難改變臺灣年輕人對大陸的觀點。直到2014年「太陽花學運」爆發後，大陸才改變思維，真正開始往青年身上著力，2015年後投入許多資金在青創上頭，吸引臺灣創業人才。然而兩年下來，大陸雖然在招引臺青上有些成果，但問題也開始顯現。由於青創政策缺乏配套，人過去以後，沒有後續的輔導，結果常常優惠一領完，人也留不住。因此過去兩年的政策，效益還沒真正出現(今周刊，2018-03-06)。

加上過去雖然大陸各地方推出青創政策吸引臺灣年輕人，但由於對口紊亂，往往得依靠中間人牽線為雙方接頭，中間人藉此抽成獲利的事件層出不窮。這次的惠臺政策，免去以往得靠中間人牽線的紛擾，且不再只是過去的銀彈攻勢，更多了細膩操作。相較於過去臺商、臺青在當地創業、就業、就學往往需跑多個部門；現在臺胞證能在高鐵站機器取票，招聘臺灣年輕人擔任社區助理等，都是在解決過去臺灣人在大陸生活時面臨的實際問題。這些細緻的轉向，目的是要讓人不只往大陸流動，更要讓人能夠留下。對照於大陸降低赴中門檻，且提供在學習、創業、就業、生活方面「與大陸同胞同等的待遇」，年輕人去中國大陸的意願是會提高的。

(四)對臺青政策從畢業臺青創業就業，擴及大陸就學與在學學生

大陸國臺辦 2 月 28 日發布《關於促進兩岸經濟文化交流合作的若干措施》，惠臺範圍涵蓋高教科研、影視、出版與醫療產業等，被陸委會視為一項欲「以利益換取政治認同」的政策，憂心一旦惠臺政策施行，哪些臺灣產業會陷入人才危機，卻忽視 31 條措施中，實有一項是面向大眾的惠臺措施，而該措施也凸顯出大陸對臺政策的細膩。其中，第 31 項寫著：「為方便臺灣同胞在大陸應聘工作，推動各類人事人才網站和企業線上招聘做好系統升級，支持使用臺胞證注冊登錄」，此項大大提升未來臺灣各群體赴陸工作的便利性，也當然涵蓋被大陸視為重點工作對象的臺青(多維新聞，2018-03-06)。

過往評論大陸對臺青工作的看法，大多局限於青創部分，但實際上赴陸臺青應該至少有三類群體：「尚有求學需求的臺青、在學中的臺青，以及畢業後的臺青」。過去媒體大多關照畢業後的臺青，即兩岸青創、就業政策等面向，卻忽視大陸同樣認真對在學與求學的臺青做工作。長久以來，大陸為吸引臺青對陸的認同，積極出資舉辦各式文化參訪、學術研討等相關活動，如在交流團中穿插青年職涯相關活動，或由臺灣民間團體籌辦兩岸交流營隊，同時中介大陸企業的實習機會，諸多舉措皆讓兩岸青年交流不如外界所想的僅是「參觀旅遊、請客吃飯」。質言之，兩岸交流團、赴陸工作實習影響的目標群體是「在學臺青」，那逐漸完善臺生赴陸就讀，則影響著「有進一步求學需求的臺青」，再加上近年大陸支持臺青登陸創業，大陸惠臺政策在有效「分而治之」下，已然程度點到了三大臺灣青年群體的「核心利益」。

(五)臺灣政府對「對臺 31 項措施」因應涵蓋四大方向、八大策略

為因應中國大陸磁吸臺灣各領域尖端人才，行政院表示政府以全方位的思考，從四大方向，推動八大策略，以維持臺灣在全球供應鏈的優勢，並深化資本市場，優化就學就業環境完善留才攬才，建構友善投資及創新制度，擴大股市動能(ETtoday 新聞雲，2018-03-16)。

在強化新創發展動能策略部分，行政院提出 8 大措施：1.產業創新條例新增天使投資人租稅優惠規定；2.匡列 10 億元創業天使投資方案機制，提供新創早期資金；3.放寬國發基金對創投事業出資比率 30%

與投資金額 10 億元之限制；4.放寬國發基金投資額之 50%必須投資於臺灣登記設立公司之限制；5.產業創新條例新增規定，有限合夥創投投資，新創採透視個體概念課稅；6.推動外國人投資條例，將投資審議程序修正為「原則事後申報，例外事前核准」；7.透過國發基金匡列 1,000 億元產業創新轉型基金，與民間共同投資轉型事業及併購案；8.提出多元上市櫃條件，協助尚未有獲利之新創事業進行資本市場。

此外，在強化員工獎酬工具策略，行政院也以 5 項措施，包括研修「產業創新條例」、將技術入股放寬為可選擇「實際轉讓時課稅」、新創事業個人天使投資人可自所得額中減除金額、研修「公司法」、提供員工獎酬之工具如庫藏股年限等規定。在強化產業創新升級策略，提出 4 項措施，包括補助企業購置智慧化機械設備及軟體、以 AI 加速 5+2 產業創新、推動新南向政策、協助產業與國際頂尖企業籌組策略聯盟等。另外，為了避免臺灣尖端技術外流，行政院也定出營業秘密策略，並提出 3 項措施。

(六)為配合國臺辦對臺 31 項措施，大陸各省市陸續推出配套措施

福建省臺辦將全面啟動「臺商臺胞服務年」活動，針對臺商臺胞在閩投資興業、工作生活等方面遇到的問題，制定發布 4 大類共 21 條措施。其中涉及提供政策集成服務的措施有 8 條，涉及為臺企轉型升級服務的措施共 7 條，涉及展開專案跟進服務的措施有 4 條，落實居民同等待遇的措施有 2 條。在閩的臺商臺企、高校就讀的臺生、就職的臺灣教師、實習實訓就業創業的臺灣青年、臺灣專門人才、臺灣科技人員、困難臺胞是重點服務物件，希望針對長期以來困擾臺商臺胞的痛點、難點問題打通「最後一公里」，為臺商臺胞打造更加優良的就業生活創業環境(ETtoday 新聞雲，2018-03-16)。

廈門市亦率先推出 60 項配套措施，進一步深化廈臺經濟社會文化交流合作，磁吸學生及專業人才。包括每年為臺灣人提供至少 5000 個就業和實習機會，且與當地人民享有相同的就業及見習補貼。碩士學歷以上、工作滿一年後補貼人民幣 3 萬元，博士補貼 5 萬元。延攬臺灣特聘專家，特優人才每年給 30 萬人民幣，最高列 150 萬補助。甚至提供減免 5 項喪葬服務費，由生到死無所不包(遠見官網，2018-04-11)。

為配合國臺辦推出的「對臺 31 條」政策，大陸惠臺措施持續在各省落地，繼福建、上海、江蘇昆山、湖北、廣西、廈門等陸續發布具體措施後，浙江溫州也推出為臺企臺胞落實同等待遇 24 條 (2018-04-12)。不過，這些措施的效果與效應還待後續本研究的觀察。

第二節 兩岸青創基地的類型與運作

本計畫的重點乃探討臺灣青年赴大陸創業的現況，不過，在瞭解現況之前，首先應該先瞭解國臺辦授牌的青創基地類型，青創基地特性。此外，創投公司在青年創業是否成功的過程中，扮演很關鍵的角色，亦將在本節中探討其對臺灣青年創業的影響。最後，將探討臺灣青年進駐兩岸青創基地的情況。

一、兩岸青年創業基地的類型

在國臺辦授牌的青創基地中，可根據引進產業的類型分為「綜合產業」、「高新科技」、「創客空間」、「文化創意」四大類，而且以綜合產業為大宗，高達 51 個基地、高新科技有 15 個、創客空間有 6 個、文化創業有 3 個(中國臺灣網-海峽兩岸創業基地)。故可按引進的產業類型分為「綜合產業」與「特定性質」。將「高新科技」、「創客空間」、「文化創意」歸為「特定性質」。雖然「創客空間」亦大多不對引進的產業有太多限制，但因其性質是針對剛開始有創業的青年所設立，故仍歸在特定性質中。此外，亦可根據「主要推動者」是「臺方」或「陸方」來歸類，「臺方」通常是由專門成立創業基地的「臺商」所推動，少數則由「臺協」來推動，故可併為「臺商/臺協」，「陸方」則大多為「大陸政府」所推動，可能是臺辦、工業區、創業園、大學等，這些青創基地可稱為是由「大陸政府/機構」所推動。

故本研究根據上述兩大構面，就可將國臺辦授牌的 75 個青創基地分為四大類型，如圖 2-1 所述，並將這些青創基地分到這四種類型中，如表 2-1 所示。表 2-2 則列出各省市的青創基地數量。底下將根據這四種類型，舉例來說明各類型的青創基地，以對青創基地有整體瞭解。

引進的 產業類型	綜合產業	I	II
	特定性質	III	IV
		臺商/臺協	大陸政府/機構

主要推動者

圖 2-1 海峽兩岸青年創業基地類型

從大陸上千個孵化器，聚焦回現有的 53 個海峽兩岸青創基地(至 2018 年 5 月已新增至 75 個)，盤點基地背景，不乏老舊產業園轉型、國企轉型、房地產商轉型的場舍。此外，部分青創基地落腳於臺資基金或一般實業轉型升級而成的「科技房地產」之中。以國臺辦授牌的趨勢來看，也不難看出戰略思考布局。從兩岸青創基地 4 波授牌的選址來看，明顯是自沿海向內陸增加；除了投資人雲集的北京和上海，臺商群聚的福建、廣東、浙江、江蘇等省份，都已掛上多面國臺辦授予的銅牌。此外，包含聯發科技在內的幾家臺灣知名科技業，也成了這波新創基地的成員。中共涉臺單位選定的兩岸青創基地，需要與臺灣有相當程度的連結，而終極目的，除吸納臺灣人才，目標更放在減少臺灣「天然獨」世代對大陸的排斥感(交流雜誌，2017-04)。

表 2-1 國臺辦公布的海峽兩岸創業基地分類表

綜合產	中西部	德陽市臺灣青年創業園 宣城鷹鵬集團	湖北經濟學院 武漢東西湖區臺青創業基地 合肥新站高新產業開發區 江西景德鎮陶溪川文創街區 江西井岡山經濟技術開發區 湖南廣播電視台
	華北東北	北京遠見育成孵化器公司 威盛電子(中國)公司 天津兩岸青創中心	青島市大學生創業孵化中心 北京中關村創業大街 北京創業公社投資發展公司 北京啟迪創業孵化器 濟南新材料產業園 北大新媒體行銷研究中心 瀋陽市三好街創業園 101 兩岸創客 MOHO 吉林青年就業創業基地

業 引 進 的 產 業 類 型	華東地區	南京兩岸工業園眾創碼頭 昆山百富眾創花園 昆山臺協微創業基地 麗水江泰國際星城 上海市臺商協會 寧波創新創業園 南京台灣青年創業學院 宿遷項王故里台灣風情街	蘇州兩岸青年創業園 溫州臺青創就業服務中心 昆山兩岸青年創業園 淮安臺商學院 浙江杭州雲棲小鎮 上海市金山工業區 南京麒麟兩岸企業創新園 浙江網際網路產業園 春秋航空股份有限公司 嘉善縣科技創業服務中心 寧波鄞州區大學生(青年)創業園
	華南地區		廣州匯龍資訊產業科技園 惠州仲愷高新區 東莞松山湖臺灣高科技園 廈門兩岸青創基地 泉州福建閩南農產品市場 平潭臺灣創業園 福州海峽兩岸青創中心 廈門雲創智谷 福建漳平台灣農民創業園 廣州眾創五號空間 海南航空控股股份有限公司 廈門銀行
	中西部	亞台青(成都)海峽青年創業園(高新) 恆生科技園孵化器管理公司(高新) 惠科金渝光電科技有限公司(高新)	咸陽高新技術產業開發區(高新)
	華北東北	聯發科技股份有限公司(高新)	哈爾濱兩岸技術轉移育成中心(高新)
特 定 性 質	華東地區	臺青創客家(創客) 上海和輝光電公司(高新) 上海市慧高光創園(高新) 昆山龍騰光電公司(高新) 中達電子(江蘇)公司(高新) 研華協同創新研發中心(高新)	上海虹橋 889 創客空間(創客) 義烏科創新區(高新)
	華南地區	901 兩岸青創聯盟孵化器(創客) 宸鴻科技(廈門)公司(高新) 麥可將文創園(文創) 惠州自造者創客空間(創客)	廣州光機電技術研究院(高新) 廣東深圳中芬設計園(高新) 賽格創客空間(創客) 廈門一品威客創客空間(創客) 福州海峽創意產業園(文創) 廈門龍山文創園(文創)
		臺商/臺協	大陸政府/機構

表 2-2 國臺辦授牌的海峽兩岸創業基地分類表

	綜合產業	高新產業	創客	創意文化	基地總數
北京市	6	1			7
上海市	3	2	2	1	6
江蘇省	9	4			11
浙江省	7	1			6
福建省	7	1	2	2	9
廣東省	4	2	2		6
湖北省	2				2
遼寧省	1				1
安徽省	2				2
山東省	2				2
四川省	1	1			1
江西省	2				
湖南省	1				
海南省	1				
陝西省		1			
河南省		1			
吉林省	1				
黑龍江省		1			
天津市	2				1
合計	51	15	6	3	75

底下將分別針對這四類的海峽兩岸青年創業基地加以介紹，因青創基地高達 75 個，故只能挑選部分基地來介紹，以對青創基地有更清楚的瞭解與完整掌握。

(一)第 I 類：臺商/臺協主導、綜合產業

1.北京遠見育成孵化器公司：遠見集團在北京深耕，以中國馳名商標

「文曲星」打響教育各界的名聲。遠見集團百分之百轉投資子公司北京遠見育成科技孵化器有限公司，擁有體質健全及 2.1 萬平方公尺自有優質辦公大樓，推出遠見育成「繁星計畫」建構一個輔導新創者，初期創業及協助中小企業跨界轉型的平臺、育成中心與孵化器，提供中關村地理位置極佳的進駐空間、設備及協尋資金、商務服務、管理諮詢等有效地結合各界資源，降低創業的成本與風險，提高新創事業成功的機會。遠見集團與北京銀行簽署「戰略合同」協議，北京銀行對入駐遠見育成孵化器的臺資、陸資企業「孵化」，包括優先審核、快速放款、利率優惠、1 億人民幣總額的專案融資方案。

2. **昆山臺協微創業基地**：由前後任昆山臺協會長李邦新、李寬信，以及新竹縣政府科技顧問王仲年共同倡議的微創業基地與產學交流中心，2016 年 07 月在昆山揭幕，吸引包含大葉大學、明志科技大學、明新科技大學、建國科技大學、逢甲大學等九所兩岸院校，以及四家進駐業者參與。未來「產學交流中心」會和臺商協會，推動中小企業的產學合作。包含昆山臺協微創業基地在內，昆山已有四個獲得大陸國臺辦授權的「海峽兩岸青年創業基地」。其中，位於臺協大樓內的「微創業基地」與「產學交流中心」，包含了服務中心、洽談室和公共辦公空間，並給予青創者相關支持。
3. **寧波創新創業園**：成立於 2013 年 7 月，是寧波國家高新區的重要組成部分，規劃面積 95 萬平方米，目前入駐的各類創新機構 400 餘家，孵化企業 1700 餘家。園區內現有臺資企業 30 餘家，創業就業的臺灣青年超過 50 位。寧波創新創業園採用「點面結合」形式，搭建輻射寧波市範圍內的甬臺兩地青年實習就業創業載體。2016 年 4 月，寧波市創新創業管理服務中心與寧波市臺協在寧波創新創業園合作設立「兩岸青年就業創業輔導中心」，利用臺商協會、臺資企業資源和 600 多名在甬的臺灣青年示範引領作用，推動「兩岸聯創活動」（青年公社，2017-06-15）。
4. **威盛電子(中國)公司**：威盛電子一直致力於推動為大陸貧困地區青年就業創業做社會示範試點。由王雪紅、陳文琦夫婦出資成立的貴州盛華職業學院是目前中國唯一非營利、公益性大學，旨在幫助貧困

地區青年提升就業和創業技能，幫助優秀貧困學生「順利完成大學學業並找到一份工作」。自 2011 年以來，學校累計招收約 3000 名貧困學生，並與百度、萬豪國際酒店等企業深度合作，學生實習合格 100% 就業推薦。作為一家在大陸深耕發展多年的臺企，威盛歷來非常重視對兩岸交流互動的促進，特別是有益於兩岸青年就業、創業、創新等主題，為兩岸青年提供良好的溝通學習平臺（華夏經緯網，2017-03-24）。

除以上由臺商或臺協主導的創業中心外，亦有一些創業中心由臺商來主導。例如落於南京江北新區中「海峽兩岸科技工業園的創業空間」，占地 2500 平方米，取名方舟與碼頭，是借用外資企業「登陸」之意象，眾創碼頭由臺灣「亞克管理諮詢股份有限公司」所運營。位於江蘇昆山開發區 2.5 產業園的「昆山百富創客花園」，2015 年 1 月正式開園，總投資額約為 2 億元人民幣，由民營企業「昆山百富投資發展有限公司」全資投入運營，是昆山首家引入國際 OFFICE PARK 理念的生態商務園區。此外，位於麗水南城核心地段的「麗水江泰國際星城」，是由「嘉興臺商協會」會長李茂春投資 11 億元建設，由五星級酒店、臺灣美食城、商貿中心、大型百貨及高尚住宅區組成，並與臺灣「美和科技大學」共同成立管理運營公司以服務臺灣創業青年。

(二)第 II 類：大陸政府/機構主導、綜合產業

1.溫州臺灣青年創業就業服務中心：於 2015 年 6 月正式掛牌，服務中心採取理事會管理的模式開展工作，有市級財政予以經費保障。理事會由溫州市政府分管副市長擔任理事長，溫州市 20 多個部門（單位）以及在溫高校作為理事單位，同時吸收中華海峽兩岸文化教育推廣協會、臺灣中華大學、臺灣大華科技大學作為理事單位。並以浙江工貿職業技術學院為依託，集合浙江創意園、溫州智慧財產權服務園、溫州風險投資研究院等配套資源，借助學院的人力資源和辦公場地進行實體運作，協調浙江創意園、國智 9 號創意街區等十多家孵化基地和加速器，為臺灣青年提供在大陸創業就業資訊、培訓、輔導、幫扶等全方位服務。

2.昆山兩岸青年創業園：坐落於昆山陽澄湖科技園，孵化面積 0.28 多

平方米，致力於為兩岸青年提供低成本、便利化、全要素、開放式、面向人人的眾創空間，全力推動創新資源彙聚、人才專案孵化、成果展示交易和創新文化培育。青創園與復旦 Forwork（複客中國）建立合作，由 Forwork 負責園區的日常運營，聘請了兩岸 11 位創業導師，向兩岸青年創業者傳遞和分享先進創業經驗和成功案例。堅持「一園多點」發展理念，整合提升開發區留創園、花橋游站、啟迪眾創工社、創業服務中心、臺協會微創業基地、民營科技孵化器等等載體，構建「創新—創意—創客—創業」全鏈條服務體系。

3. 杭州雲棲小鎮：堅持以「政府主導、名企引領、創業者為主體」的創新模式，在杭州市委、市政府大力發展資訊經濟和智慧經濟的部署下，圍繞打造「中國創業創新第一鎮、互聯網經濟第一鎮」以阿里雲計算為科技核心，集聚在雲上創業創新的企業，加快打造雲生態，發展智能硬件產業，建設中國創業創新第一鎮。

4. 上海金山工業區：是上海市政府重點支援發展的市級工業區之一，「上海金山臺灣中小企業產業園」暨「海峽兩岸青年創業基地」的設立是園區圍繞「大眾創業、萬眾創新」進行產業轉型發展的需要。目前該園已引進臺資企業 30 餘家，投資總額 4.28 億美元，包括森田藥粧、廣源良生技、儀玳生技、大江生醫等健康產業類中小企業 10 多家。園區有臺灣技術人員近 500 人，年輕人佔 9 成以上。且成立「上海金山中小企業創新育成中心」，在實質運作上，也聘請了臺灣專業人士作為管理人員。育成中心以健康大數據平臺為核心，與臺灣南港生技育成中心、新竹交大、臺灣生物產業發展協會共同合作，承接孵化兩岸青年的新創企業（中華海峽兩岸民間團體交流促進會，2016-11-26）。

除以上由大陸政府/機構的青創中心外，「北京創業公社投資發展有限公司」是「北京京西創業投資基金管理有限公司」和「北京股權交易中心」投資設立的創業服務、產業孵化和園區運營商。「廈門兩岸青年創業創新創客基地」是福建自貿試驗區廈門片區管委會、海滄臺商投資區管委會、廈門市臺辦等聯合發起打造的兩岸青年情感、事業深度融合的新平臺，是大陸第一個在自貿試驗區內設立的青創基地。「淮安臺商學院」於 2014 年 12 月 8 日正式成立，是依托淮陰工學院，

與臺灣中華大學、修平科技大學、長榮大學等海峽兩岸四所高校及部分在淮臺企聯合成立的非營利性教育機構，將成為服務臺商的窗口、人才培養的陣地、協同創新的平臺和淮臺交流的橋梁。

「廣州海峽兩岸匯龍資訊產業科技園」簡稱匯龍商圈隸屬於廣州市「資和實業投資有限公司」的資訊產業科技園，主要引進兩岸跨境電子商務、皮具、服飾、化妝品、軟體產業、廣告設計、工業設計、傳媒業、出版業、文化創意、仲介服務等企業和機構入駐，打造兩岸四地較為知名的新興資訊產業科技園。坐落於福州市城區橘園洲工業園區中心位置的「海峽兩岸青年創業孵化中心」，是由共青團福建省委與「山亞集團」共同創辦。此外，「北京大學新媒體營銷傳播研究中心」(Creative Communication Management Research Centre of Peking University，簡稱 CCM)是北京大學新聞與傳播學院下設的虛體研究機構，2007 年 12 月由北京大學批准成立。位於天津的「101 創客 MOHO」於 2016 年 3 月 14 日正式揭牌啟動，依托於「天津市汽車文化廣場」建造起來的，在汽車行業中更具優勢，未來平臺將與天津市汽車流通協會、天津市二手車交易協會等相關機構建立合作 101 眾創 MOHO。

(三)第 III 類：臺商/臺協主導、有特定性

1. **臺青創客家**：2015 落戶上海，由來自臺灣各行各業，有自主創業的成功人士、知名企業投資家、金融法律專家等組成。目前已與兩岸高校簽訂了合作協定，不僅為企業提供人力資源，更引導臺灣大學生至上海創業。在 Acorn Campus 橡子園育成中心、龍一創投基金、建盈基金的協助下，籌組創新創業團隊。以核心課群、知識的生產與整合，讓各方青創家交流、互補與增長，並透過社會企業家的指導，發展出具有創造力與潛能的社會實踐。

2. **901 兩岸青創聯盟虛擬孵化器**：位於廣東省東莞臺商大樓 901 室的「901 兩岸青創聯盟虛擬孵化器」，創業的九名成員分屬於不同產業，唯一的共同點是皆為「東莞臺商創二代」，901 是個結合創新、創意、創業、創投、眾籌、市場推廣與展覽及資本運作的綜合平臺，2014 年 9 月成立以來，致力於做兩岸合夥人，整合各地臺商資源，為政府與兩岸青年搭建橋梁，服務臺灣來東莞的創業青年。

3. **慧高·光創園**：由慧高資訊科技(上海)有限公司董事長呂勇達設立。希望這個基地能夠成為兩岸年輕人交流的平臺，以一個在大陸投資 25 年的老臺商身分提供經驗、整合資源、降低成本，協助這些青年創業成功，且連結兩岸青年創業者。臺灣的科技產業很發達，而大陸的市場龐大，資金豐富，慧高就想把工廠活化資產，興建研發中心大樓，改造成為海峽兩岸青創孵化園。慧高·光創園位於上海閔行大張江園區的莘莊園區，附近有地鐵五號線銀都路站，總面積 2.3 萬平方米，除了為創業企業提供辦公、政策法律、市場環境諮詢等服務外，還有上海市臺商協會的人脈資源，成立了由 50 多位臺商組成的「導師」團隊，以自身經驗和資源幫助創業臺青開拓管道，降低創業成本與風險(聯合新聞網，2016-07-21)。
4. **聯發科技股份有限公司**：是全球半導體設計領導廠商。企業歷來重視對兩岸青年工程師的培養。2014 年 10 月 30 日，聯發科技創意實驗室在大陸正式啟動。發布至今，已有兩千餘名創客在使用，形成數十件產品原型，其中已有部分進入量產階段。2015 年 9 月 22 日，聯發科技與工業和信息化部軟件與集成電路促進中心簽署戰略合作協議，雙方合作推進海峽兩岸可穿戴與物聯網設備及應用的開發，預計 2016 年在大陸 2-3 個地區建立新平臺，吸引創客 600-800 人，支持 30-40 個創業團隊；未來 3 年，再建 5-6 個新平臺，累計吸引開發者超過 3000 人(中華海峽兩岸民間團體交流促進會，2016-11-26)。
5. **研華協同創新研發中心**：研華科技(中國)有限公司成立於 2000 年 11 月，位於昆山市高科技工業園。公司主要從事電子計算機及周邊設備零組件等研發、設計和製造。為適應物聯網和雲端運算的發展，研華科技在昆山投資設立全球協同創新研發中心，實現了從應用創新、研發、生產到銷售的各環節整合，也為本土市場的深耕提供了堅實的土壤。1998 年，研華科技在臺灣首次成功舉辦 TiC100 創新競賽，通過創新創業競賽，激發大學生創新知識能量，聯結企業發展需求，培育社會精英人才，攜手打造中國創造力發展的競賽平臺。經過多年的沉澱，TiC100 轉型成由企業出題的創新商業模式競賽，成為產學接軌的橋梁。2012 年該項賽事正式進入大陸地區，2013 年總決賽舉辦地落戶昆山。累計已有 6300 餘名兩岸高校學生參賽(中

華海峽兩岸民間團體交流促進會，2016-11-26)。

(四)第 VI 類：大陸政府/機構主導、有特定性

- 1.福州海峽創意產業園：以福州的漆器藝術為特色，以倉山獨有的人文環境為基調，以臺灣創意設計中心為核心,整合海峽兩岸設計類產業資源，以漆器文化的再生、閩臺創意設計和產業化發展為特色打造綜合性設計產業園。福建紅坊文化產業投資管理有限公司由上海紅坊文化發展有限公司獨資設立，作為上海紅坊文化發展有限公司的獨資子公司負責創意產業園專案運營管理。上海紅坊文化發展有限公司作為「文化資源的整合者、創意產業的孵化器」，是中國文化創意產業 100 強企業(百度百科)。
- 2.義烏科創新區：位於浙江省義烏市中心城區北部的「義烏科創新區」，致力於打造大學（科技）城、眾創小鎮、科技金融街、產業技術創新中心、創意設計中心、國際技術轉移中心。其中的此外，創意設計中心於 2015 年 10 月正式掛牌，由兩岸企業家峰會文創產業合作推動小組臺灣方面召集人陳立恒等牽頭的「仁創投資有限公司」負責運營。此外，「賽格創客空間」是創客最優質的創業平臺，隸屬於深圳市「賽格集團」。

至於如何選擇區位與適合入駐的孵化器？北京是互聯網產業龍頭；深圳適合耕耘硬體或軟硬整合；上海適宜發展文創、金融、與國際連結；廈門亦適合發展文創、善用對臺區位優勢。但事實上，大陸光是一個省，其南邊、北邊的偏好就不同，臺青需要對大陸做更深入瞭解。

二、兩岸青年創業中心的特性

事實上，大陸國臺辦授牌的青創基地，基本上就是挑選既有體質較佳的科學園區場地、設備設施、以掛牌、共建的方式建立，但因命名為兩岸創業基地，雖主要仍以為臺灣青年提供服務為主，但也不排斥接納國外或大陸自身優秀人才

- 1.以綜合產業的青創基地為主：綜觀表 2-1 可看出國臺辦授牌的青創基地，有高達 51 個，約佔 68%，達三分之二，至於創客、高新與文創

合計只有 24 個，約佔 32%，只佔三分之一。這表示多數的青創基地並沒有對引進的產業加以限制，只要是有前瞻性的企業就會希望能夠來進駐。此外，高新科技與文創則是受到歡迎的青創類型。

2. **以大陸政府/機構主導為主**：綜觀表 2-1 可看出國臺辦授牌的青創基地，大多數是由大陸政府/機構來主導，高達 48 個，約佔 64%，至於由臺商/協會主導的只有 27 個，約佔 36%。這表示青創基地主要由陸方來主導，而臺方主導則少很多。這主要是因國臺辦授牌的青創基地位於大陸，青創基地主要是選定由陸方所主導的基地，且由臺灣主導的工業區，若扣除聯發科、研華、中達等臺灣知名科技公司後，事實上，由臺商來主導的創業基地數目則相當有限。
3. **青創基地主要分布在臺商密集區**：綜觀表 2-2 可看出國臺辦授牌的青創基地主要位於臺商密集區，包括江蘇、福建、廣東、上海、浙江等，此外，北京雖不是臺商密集區，但北京是大陸的青創重地，故高達 7 個。且福建相對於廣東與上海等地的臺商家數較少，但福建作為大陸對臺工作最重要的省分，所授牌的青創基地較多。
4. **大多數的青創基地並不是為服務臺青而成立**：由大陸主導的青創基地並不是為服務臺青來成立，而是「配合」大陸政府招收臺青的政策而來的。例如賽格创客空間屬於深圳市賽格集團，將打造國際创客產品展示推廣中心、國際智能硬件交易採購中心、智能硬件小批量加工基地、创客產品銷售交易電商平臺和商務服務平臺。從其成立的目的可看出並不是專門為臺青所設立，當然這些基地也肯定臺青的潛力，故也願意積極招募臺青來創業。
5. **強調「兩岸青年」而不僅只是「臺灣青年」**：縱使青創基地冠上「臺灣」或「兩岸」，其招募的青年亦不會僅限於臺青，而更多是陸青，特別是臺青到大陸創業的一定會少於本地的陸青，故不可能全部寄望於臺青身上。就像大陸許多工業區一樣，縱使稱做「臺商工業區」，通常其進駐的臺商家數還是會少於本地陸商。此外，許多稱作「兩岸青年創業基地」的基地，還是由當地共青團出面成立。如湖北(武漢)臺青創業孵化器設立於吳家山「海峽兩岸科技產業園」是 2014 年 5 月由共青團湖北省委和東西湖區政府共同創辦。

6. 強調「實習就業創業」而不僅只是「創業」：事實上，臺青赴陸「就業」比「創業」容易，有老臺商表示「臺青想創業前，應先在大陸創業」，故國臺辦授牌的青創基地中，就有許多不僅提供創業功能，也有就業與訓練服務，如「淮安臺商學院」為在淮臺企實行訂單式人才培養。「溫州臺灣青年創業就業服務中心」提供在大陸創業就業資訊、培訓、輔導、幫扶等全方位服務。
7. 部分青創基地由臺企來主導，臺協難主導：在大陸國臺辦授牌的臺青創業基地中，有幾家是臺灣知名的科技公司。也有幾家是臺商企業主導的創業基地，如北京遠見育成孵化器公司、南京兩岸工業園眾創碼頭、昆山百富眾創花園、麗水江泰國際星城等，這些青創基地皆是由臺商企業主導、有時肩負臺商企業本身轉型的任務，亦是這些臺商企業本身所投資的事業。此外，因臺商協會本身並不是以營利為主，而創業基地要成功本來就是營利行為，並不適合扮演青創基地的推動。上海臺協是因長期推動臺青來赴海實習而被選為示範點，本身並無創業基地。至於德陽市臺灣青年創業園與寧波創新創業園，雖有當地臺協參與，但事實上更多是當地臺辦在主導。

三、大陸創投公司的發展現況與類型

(一) 產業創新需要創投業的協助，大陸對創投業發展相當重視

美國國家創投協會曾指出，創業投資機制是全美，甚至全球經濟發展的重要驅動引擎之一。多年來創投業促進了國民就業、創新發明、科技進展、提升美國的國際競爭力。經濟學人雜誌也指出，在產業當中，創業投資相關活動越活躍，產業的創新程度與申請專利的數量也就相對越多，亦即產業創新仍然需要創投一定程度的協助(經濟部新聞，2016-10-25)。

2016年9月1日，李克強總理主持召開國務院常務會議審議通過了《國務院關於促進創業投資持續健康發展的若干意見》。當前要推進中國經濟轉型，不僅要改造提升傳統動能，更需要以創業投資為支撐，實施創新驅動發展戰略，發展新經濟，培育新動能。要更好地發揮創業投資支持企業發展的「孵化器」(臺灣稱「育成中心」)作用，更好

地發揮創業投資在推進供給側結構性改革中的「助推器」作用，更好地發揮創業投資激發民間投資的「催化劑」作用，中國創業投資發展的新時代已經來臨(投資圈雜誌，2016)。由此可見大陸對創投業發展的重視。

(二)大陸創投業的發展已逐漸規範，並推出第四板的中國青創板

在大陸，長期以來，政府部門主導創投業的發展，即早期的創業投資機構大都是政府直接或間接投資的，具有很強的財政背景，這導致其缺乏約束和激勵機制，資金使用效率低下，在一定程度上阻礙創投業的發展。隨著宏觀經濟環境的不斷改善、創業投資運行機制的逐步規範，政府的資金也逐漸剝離或淡出，並不斷引導民間資本進入創業投資領域，實現創業投資資本的多元化(投資界，2013-01-14)。

2015年11月17日，共青團中央與廣東省政府簽署省部共建「中國青創板」戰略合作協定，為全中國青年大學生創新創業項目和企業提供孵化、託管、增信、融資、交易和退出等各項綜合金融服務。被稱為中國第四板的中國青創板，填補了OTC場外交易市場在青年學生創新創業項目和初創企業方面的空白，進一步拓寬了中國資本市場的服務外延。目前，廣東省擬在全省各地通過運營服務中心、落地孵化基地(示範區)、服務站等形式共建「中國青創板」線下孵化合作。通過發揮中國青創板對早期專案和初創企業的全流程輔導培育機制和股權眾籌融資機制，推動創業專案落地孵化。未來，中國青創板將打造成集政策、資訊、資源、服務於一體的一站式全鏈條服務平臺和全中國各類青年創新創業的成果展示交易平臺，引領廣大青年創業者成長為創新驅動發展的生力軍(新聞網，2016-05-29)。

(三)大陸創投業的生態與現象

根據「年度總結：2016中國創投行業生態報告」(閱讀屋，2017-01-18)，指出2016年有幾個創投業的現象：

- 1.2016資本寒冬仍未過去，創業投資總額小幅下降
- 2.接近半數的投資人每週看10個以上項目，其中超過三成每週看11-20個項目，每週看20個以上項目的佔近二成，反映出大部分的投資人

相當勤奮地在 deal source。

- 3.儘管 2016 年是資本寒冬年，但市場上不乏熱點，有著吸引眼球的共享單車大戰、直播大戰、人工智慧的崛起等。調研顯示，映客、摩拜單車和 VIPKID 分別在投資人眼中的 2016 明星項目中排前三位。
- 4.各省創業融資人數佔比中，北京、廣東、上海分別為 27.7%、15.7%、11.8%，三地成為創業融資最為密集的区域。
- 5.浙江、重慶、四川成為創業人數增長最快的区域，與此同時，北京、河南、福建成為創業人數減少最快的区域，北京等創業過熱的区域，一部分泡沫正在擠去，而西部等原本創業氛圍較弱的地區，新的創業熱潮正在興起。
- 6.在 2017 年投資人特別關注的領域中，消費升級、人工智慧和企業服務排名前三位。資本將重點從生活化服務產品轉向了垂直領域的消費升級產品，更加青睞強調流量的精準產品。

(四)大陸創投公司的類型，強調新創公司的願景而不需開始獲利

大陸創業環境與臺灣最大的不同有二點，首先，大陸創投公司只要認定新創公司有願景就會投入，但臺灣創投公司則會希望新創公司需開始獲利才投入，但對新創公司而言，若能獲利何需創投公司加入。其次，大陸創投公司除了在金錢的投入外，亦會投入其它資源來支援新創公司在大陸業務的拓展，如行銷團隊或政府關係的建立。故可將大陸的創投公司根據「投入資源」(分為「以錢為主」或提供其它「配套支援」)與「主導者」(分為由「政府主導」或「民間主導」)來加以劃分為四種類型，如圖 2-2 所示。

投入資源	以錢為主	I	II
	配套支援	III	IV
		政府主導	民間主導

主導者

圖 2-2 大陸創投公司類型

若是大陸政府主導的青創基地，較多以金錢的投入為主，而未提

供其它配套支援，亦即型 I 較型 III 多。但若是民間主導的創投公司，則會提供其他相關配套支援，而不僅只是金錢的投入，亦即型 IV 較型 II 多。此外，若是大陸政府主導的創投公司，因有政策考量，故較會「善待臺青」，但若是民間主導的創投公司，則完全以利益導向，無須考慮配合政策，故對待臺灣青年創業完全是「實事求是」。

四、兩岸青創基地實際執行情況

(一)兩岸青創基地實際執行狀況的實例

底下例舉幾個臺青創業基地推動臺青創業的清況來加以說明（中華海峽兩岸民間團體交流促進會）。

1. **溫州臺灣青年創業就業服務中心**：組織臺灣青年創業就業培訓、輔導、推介等活動 10 個專場，近 300 名臺灣青年參加活動，為臺灣青年提供實習實踐崗位 65 個。2015 年 6-8 月份，中心通過舉辦兩岸青年創業創新季活動，邀請 600 多名臺灣青年來溫實地考察，其中，有創業就業意向的臺灣青年近 100 人。
2. **寧波創新創業園**：運用健峰管理技術研修中心、市臺協理監事、在甬臺資企業高管、技術人才等資源舉辦各類培訓、兩岸青年創新創業指導、主題創業活動等 5 場。高新區李惠利東部醫院、寧波洲際酒店等均由臺商團隊管理，並將為在甬臺灣青年提供優質服務和就業實習機會。目前入駐的各類創新機構 400 餘家，孵化企業 1700 餘家。園區內現有臺資企業 30 餘家，創業就業的臺灣青年超過 50 位。
3. **深圳中芬設計園**：作為國臺辦認定的首個海峽兩岸青年創業基地，目前已吸引臺北自造者協會、臺北創新實驗室(Fablab Taipei)、南星加速器、眾社會企業、SlingXqyt 孵化器、Maker bar、Future ward 未來產房、Hardwarepro、綠色冀泉等一批知名臺灣創客機構和創業團隊入駐，成功孵化了萌奇筆、JUMPY 兒童智慧手錶等首批兩岸合作項目。
4. **杭州雲棲小鎮**：截至目前已引進各類涉雲企業近 160 餘家，在辦企業 30 多家，企業涵蓋智能硬件、APP 開發、遊戲、互聯網金融、移動互聯網、數據挖掘等各個領域，初步形成了雲產業生態鏈。截至

目前已經舉辦了 35 場創新企業見面會，對接了近 300 家創新企業，50 餘家有入駐意向，其中臺資企業 13 家，涉及臺灣創業就業人員近 200 人。

5. **廈門雲創智谷**：以移動互聯技術為手段，以眾創空間、海峽兩岸創業青年交流平臺、人文服務平臺為核心亮點，突出文創產業、農業、生物科技三大產業，構建臺灣青年創業基地、兩岸優品展示平臺、兩岸優品購銷平臺和兩岸優品物流平臺。廈門雲創智谷現已入駐臺灣創業團隊 12 家，吸引了像林士偉、鄧宇鈞一樣的臺灣創業青年 50 餘人。而且，尚有十餘家企業團隊有意願入駐(2016-09-01)。
6. **東莞 901 兩岸青創聯盟**：位於東莞臺商大樓 901 室的虛擬孵化器服務了 35 個創業團隊。901 致力於兩岸創客發展，與螞蟻創業俱樂部達成合作，打造蟻巢孵化器。自 2015 年 8 月 8 日成立以來，已經入駐 32 個團隊，其中臺灣團隊有 16 個，共舉辦了 30 多場路演活動，促成項目合作 33 次，共吸引投資 1200 萬元，成為 2015 年東莞「臺博會」創新創業展區的主要召集團隊，創造了初創團隊的佳績。
7. **義烏科創新區**：其中的創意設計中心由陳立恒牽頭的「仁創投資」負責運營。已有頑石文創等 8 家臺灣設計師團隊入駐，未來 2-3 年將增加 20 家臺灣設計團隊。科創新區計劃在 5 年內安排 4000 萬元資金，用於扶持義臺創意設計中心和品牌學院的建設，引進臺灣創意設計人才 65 人以上，成果轉化收入不少於 5000 萬元、專利授權總量不少於 200 件、培訓總人數不少於 5000 人次，並吸引一批臺灣青年創業者和學生來義烏實習創業就業（青年公社，2017-02-07）。
8. **其它青創園地**：福建福州海峽創意產業園現已孵化、對接落地 7 個創業專案，約 20 名臺籍青年不定期在園區工作。廈門兩岸青年創業創新創客基地目前基地已實際入駐企業 41 家，其中涉臺企業 27 家，擁有臺籍員工 60 名。昆山兩岸青年創業園已有 20 多個創業項目成功落戶，其中，昆山理清環保建材項目、天活農業專案、蘇州苦瓜網路科技專案等為臺灣青年創業專案。此外，福建閩臺農產品市場有限公司目前該市場入駐臺資企業 32 家，臺灣創業青年 30 人、就業青年 45 人，還有 20 多家臺灣企業意向入駐(KK 新聞，

2016-08-26)。廣州光機電技術研究院已有 4 家臺灣企業入駐，並為 50 餘家臺資企業提供了轉型升級技術服務(青年公社，2017-02-07)。蘇州兩岸青年創業園已有創業團隊 24 個，入駐項目 42 個(其中臺資項目 5 個)(青年公社，2016-11-24)。

(二)臺青進駐兩岸青創基地的情況

現階段大陸不同行政區辦以各種名義命名的兩岸青年創業團、科技園、孵化器已超過 220 餘個；其中，由國臺辦所授牌之園區共有 57 處創業基地、18 處示範點，這些基地均釋出多項優惠及出稅獎勵等措施，確實對我青年創業具有若干吸引力；以目前情況而言，臺灣青年赴陸就業，仍偏好較熟悉的臺商活躍的沿海地區。

但國臺辦所設立之海峽兩岸青創基地，究竟吸引多少臺企及我青年入駐，尚難估計，即便大陸方面亦恐無精確統計數字，故大陸全國政協主席俞正聲於今年協會會議開幕式報告中指示，要針對在大陸就讀的臺灣學生就業狀況展開調研，況且我青年在大陸就業、創業者，尚包括臺商二代、海歸青年及由臺赴陸青年，致使如何估算海峽兩岸青年創業基地吸引多少臺灣青年入駐福建 61 家各類創業基地，其中入駐兩岸創業基地創業者 677 人、就業者 665 人，加上在其他農業園區或企業就職者，臺灣青年在福建就業已達 5,607 人，人數亦堪稱眾多(廖劍峰，2016-10)。從 2015 年到 2016 年底，53 個國家級的青創基地與示範點，入駐的臺資企業近 1200 百家，吸引超過 6,000 名臺灣年輕人在當地就業，17,000 千人前往實習。至於地方政府自行設立的青創基地已經超過二百個，而且還在持續增加中(自由時報，2017-11-02)。

第三節 大陸優惠政策實際執行情況與遭遇問題

在瞭解臺青創業基地的優惠政策實際執行情況與遭遇問題後，首先例舉幾家臺青創業基地的優惠政策。此外，在瞭解臺青創業基地前，先瞭解大陸整個青創基地的發展現況，並討論臺青創業基地是否真的成為臺青契作基地。接下來再探討臺青創業基地的優惠政策實際執行情況與遭遇問題，最後，以臺青創業基地的發展趨勢來做總結。

一、青創基地提供的優惠政策

2015 年被陸方媒體稱為「載入史冊的兩岸青年創業元年」。市場上開始流傳著臺灣青年赴陸創業即將迎來「政策紅利期」的說法。為了吸引臺灣創業者，各省市紛紛釋放優惠政策，最常見的利多，便是由孵化器提供創業者免費的住房、辦公空間，或直接發放補貼(交流雜誌，2017-04)。底下例舉幾個青創基地的優惠措施(中華海峽兩岸民間團體交流促進會)。

1.深圳中芬設計園：2017 年中芬設計園將通過即將成立的園區專項創投基金，配合市相關部門的行業專項優惠政策，更大程度鼓勵和支援臺灣青年來基地創業，更好的為臺灣青年創業發展、創投資金、產業資源等方面服務，同時爭取為更多國內外青創團隊提供充足創新創業硬體支援。中芬設計園聚焦全球設計創新領域的新模式和新業態，採用「中外合作+政府支持+企業投資+專業運營」的商業模式，開創了「實驗室(MIT FabLab)+孵化器+加速器」的「點線面」立體式創新模式，以「苗圃-孵化-加速」創新創業三步曲，構建了從創新個體到創業團隊再到創新企業遞進式創新服務體系。2017 年，中芬設計園將在深圳、武漢、紹興等地推行中芬設計園的獨特增值運營模式裂變到大陸各地(NOWNews，2017-02-12)。

2.湖北(武漢)臺灣青年創業孵化器：強調可為臺灣青年提供拎包入駐的免費辦公條件，幫助臺灣青年創業團隊找投資人、找市場通路、找合作夥伴，提供註冊登記、財稅及代賬服務、專案申報、輔導諮詢等一條龍服務。努力探索「園區+協會+專業團隊」的發展模式，建立了「五個一」優質服務機制，即幫助註冊成立一家公司，提供一間免費使用辦公室，申請一筆創業扶持資金，找到一個相宜的合作夥伴，形成一份可行的商業計畫書(長江日報，2016-05-24)。同時，在孵化基地正常經營的臺灣青年人才(原則上 35 歲以下)，且在東西湖區每年居住時間 6 個月以上，經本人申請，可享受一年的人才公寓支持。且對臺灣青年創業，有專項創業投資引導基金。臨空港經開區設立臺灣青年創業投資引導基金，優先扶持有投資價值的臺灣青年創業企業。除了天使投資，還有扶持資金。

- 3.瀋陽市和平區三好街高新技術園區：**是東北地區科技要素聚集中心，聚集了百腦匯等二十家臺企，常駐臺灣籍工作人員百餘人，大部分是45歲以下年輕人。在同等享受本地青年創業就業優惠政策基礎上，當地政府還專門為臺青發布「四個一」政策。即臺灣大學生及臺灣青年經審核認定後可獲得：「一證」臺灣青年創新創業證，享受創新創業服務「綠色通道」；「一桌」免費獲得一個工位，免費期限最高為一年；「一卡」可獲得金額2000元人民幣創業卡，對優質創業項目，可予以一定基金扶持；「一床」可入住創新創業人才公寓。享受餐飲、洗衣、保潔等配套服務。採用「眾創空間—孵化器—加速器」為一體的接力式產業培育生態鏈條模式。利用上下遊資源優勢，幫助兩岸青年解決就業創業難題，提供產業鏈資源整合推廣服務。
- 4.廣州光機電技術研究院：**基地由廣州市臺辦聯合廣州市光機電技術研究院、廣州臺協等共建。在鼓勵與吸引臺青實習就業創業方面，積極實施「六個結合」創新創業工作模式：一是將服務臺青創新創業與服務臺資企業轉型升級相結合，成立「廣州市促進臺資企業積極創新與轉型升級服務中心」，為臺青提供技術創新服務；二是將服務臺青在穗實習就業與企業用工需求相結合，已為60餘名臺灣學生提供實習就業服務；三是將臺青創新創業與生活服務相結合，提供學習交友娛樂等綜合性配套服務；四是將臺青創業專案與金融資本相結合，已引入3家風投公司提供金融支援；五是將基地科研力量與臺灣科研院所、高等院校相結合，已與臺灣成功大學、中央大學等建立溝通機制，提供技術支撐和服務；六是將線上遠端指導與線下直接溝通交流相結合，已與華南理工大學等實現合作，為臺灣青年提供創新技術服務(青年公社，2017-02-07)。
- 5.廈門兩岸青年創業創新創客基地：**福建自貿試驗區廈門片區管委會、海滄臺商投資區管委會、廈門市臺辦等聯合發起打造的兩岸青年情感、事業深度融合的新平臺，是大陸第一個在自貿試驗區內設立的青創基地。自去年6月掛牌以來，首創「臺味」最濃這一特色：基地設立了以臺灣基金為主的融資平臺；建立了以臺灣機構為主導的孵化加速平臺；成立了以臺灣知名創業導師為首的導師團；提供

了集聚臺灣元素的創業服務平臺。專業運營商海基兩岸青年創業基地有限公司負責統籌規劃兩岸移動互聯網產業和跨境電商兩個產業的資源整合和平臺運營，依託移動互聯網產業聯合會搭建一個公共服務平臺，整合產業資源，提供電商一站式服務、虛擬實境分發、分派服務、互聯網農業社區等，吸引兩岸專業的創業孵化機構，有規劃、分步驟的開展青創基地的運營工作。

二、兩岸青年創業基地的發展現況

這場發軔於 2014 年的「大眾創業、萬眾創新」運動推向浪潮之巔。而伴隨全民創業熱情高漲和資本瘋狂追逐而來的，是對個體創業者而言愈發兇險的生存環境，其間夢想的膨脹與驟減，戰爭的絞殺與突圍，創業公司的死亡與重生，每一天都在上演(端傳媒，2016-01-14)。此外，大陸有意將臺灣青年作為交流主軸，不過，大陸的毛病是「一窩瘋」。近來中國各地搶著投入創業，也陸續出現了許多問題(投資臺灣網，2016-07-26)。許多報導皆指向大陸創業現在的困境與問題：

1. 創投業步入寒冬，募資不易，創業者將面臨更少資金的年代：大陸投資科技新創公司的熱潮開始消退。從中國新創公司 2015 年獲得創紀錄的投資金額來看，這場科技界創業派對雖未完全結束，但舞池裡的人影已逐漸散去。創業者將面臨更少資金的年代。根據北京商業研究院新近公布的 O2O 調查報告，二年來中國涉及汽車、美容、餐飲等 16 個行業已有近 300 家 O2O 公司倒閉，僅存的 O2O 項目不足 1%。中國多數中小型新創公司遭遇如滴滴出行、螞蟻金服等知名公司「吸金」效應的排擠，正步入資本寒冬(自由時報，2016-08-08)。
2. 孵化器素質不齊且過剩，發生許多糾紛，面臨生使存亡的考驗：中國大陸孵化器素質不同，有些單位在招商時沒把發放津貼的遊戲規則說清楚，加上新創團隊個別條件的不同，往往影響津貼請領的順利程度，因此造成部分人員對外抱怨「獎金一直沒下來」、「覺得被騙了」的窘境。從宏觀經濟形勢來看，中國大陸新創界一直存在「孵化器比創業者多」、「創業導師比創業者多」的弔詭現象。大陸雖身為「孵化器大國」，不管孵化器是以何種商業模式在市場立足，隨資本寒冬來襲都面臨生死存亡的考驗。2016 年起，中國大陸各地掀起

孵化器倒閉潮。在南方，先後傳出知名孵化器深圳「地庫」、「孔雀機構」接連倒閉，後者甚至遭到強拆。往北走，北京知名孵化器「綠客屋」也傳出與房東產生糾紛，因而遭人砸毀(交流雜誌，2011-04)。

3.創業空間只當二房東或為拿政府補助金等亂象，加速泡沫化：在大陸「大眾創業、萬眾創新」的政策鼓勵下，大陸各地眾創空間已達1.6萬間，業者抱怨「其實只是跟風，創新能力很弱」，也稀釋掉原本群聚創業的優勢。「搶人當政績 創業空間陷倒閉潮」，太多眾創空間只做「二房東」，還有創業者只是為了拿政府補助金，甚至有些地方政府把創業空間當作「政績」來做，並不是真的關心這些企業。這樣的作法，遲早會出現倒閉潮(投資臺灣網，2016-07-26)。大陸創業最旺盛的深圳，近來傳出倒了好幾家眾創空間；北京中關村是大陸能見度第一的創業環境，但眾創空間平均入駐率也只有六成。更不用說是三、四線城市了，常出現「創業團隊不足」的窘境，地方政府為了鞏固業績，開始送錢給創業者，希望吸引其加入。市場出現專門為了錢「逐水草而居」的空間經營者與創業者，甚至還有仲介，收集各地青創園區的優惠資料，專門負責幫團隊配對、領政府的錢，然後兩邊都收佣金。而現在太多眾創空間只做「二房東」出租空間，又出現太多創業者只是為了拿政府補助金來園區掛名，雖然看起來各取所需，但反而加劇泡沫化、不利產業發展。

4.除了少數頂尖創新企業外，多數創業公司已陣亡且難拿到投資：在中國一線城市，創業公司的生與死每天都在上演，以燒錢和難以找到盈利模式著稱的O2O陣亡名單長長，長得像裹屍布。創業浪潮的泡沫正在破裂，天平已經從創業者倒向投資者那一端。對於狂歡的創業者而言，有個idea、會做PowerPoint檔就能輕鬆融到幾百上千萬的光輝歲月一去不復。除去金字塔尖的少數技術驅動型企業依然炙手可熱，大部分創業者越來越難拿到投資，公司估值一跌再跌，像是折扣季的商場掛滿悚動的sales(端傳媒，2016-01-14)。

5.創業同質化嚴重，大眾創業正在向精英創業回歸，創業成功率太低：實際上，富有創造乃至微創造精神的公司依然乏善可陳。更常見的是哪個項目火了，旁人就一窩蜂湧上去跟風。於是砸錢，短時間內讓競爭環境變得無比惡劣，擠死小公司——這是互聯網公司競爭中，

後來居上者最常用的進攻方式。「反正是燒投資人的錢，不是自己的積蓄」「不過投資人再有錢，也不如 BAT」。在 1 被跟隨變成 X 後，往往是 X 中最能砸錢最有執行力的一家勝出，成為最後壟斷的 1(端傳媒，2016-01-14)。各種創業公司的死亡訊息接踵而來，O2O 成了重災區。死因：同質化嚴重、盈利模式不清晰、資金鍊斷裂。2015 年底，曾爆發增長的 3000 多家 P2P 平臺已有 1300 多家跑路或倒閉。「現在一般的項目融不到錢，優質的項目還是哄搶」「不要怪冬天太冷，怪你衣服穿得不夠」。一些人認為，泡沫正在破裂，如今的大眾創業正在向精英創業回歸。「古往今來都是精英創業，大眾創業只是多了一些炮灰而已。不是說草根創業不能成功，只能說，成功率實在太低了」(端傳媒，2016-01-15)

三、兩岸青創基地是否為臺青契作基地

商業周刊(2016-07-13)指出源自中國國務院的「雙創」政策，一筆為數人民幣 4 百億(約新臺幣 2 千億元)的創業基金對想創業的臺青，發出邀請；政策執行單位是國臺辦，負責動員中國各地方政府。這將是兩岸史上規模最大的契作案。這次，中國要收買的是臺灣年輕人，占臺灣總人口的 31%，這 740 萬人，也是臺灣最中堅的力量。以東莞市政府為例，他們列出為臺灣年輕人準備的服務：「只要赴當地創業，他們「提供免費辦公室、公寓，並附贈新臺幣 1 百萬元創業啟動基金，免還」。「說白了，就是統戰啊」一名不願具名的東莞臺商協會主委私下透露。而國臺辦掛牌欽點的創業基地，這些都是中國政府認可的「臺灣青年契作基地」。

(一)大陸新創圈陷入「資本寒冬」，不好拿到錢也不容易賺到錢

但隨後數位時代報導(2016-07-14)指出「先不論 740 萬臺灣青年要創業這數字是否合理。這事其實可以切成幾個層面來討論」。首先是，到大陸創業，是不是真的有那麼好拿錢？又是不是真的有那麼容易賺錢？其實在新創的圈子裡，大家總開玩笑地說：「媒體，尤其傳統媒體，往往都是慢半拍的。」大陸的新創圈，早已經進入「資本寒冬」反倒是這兩年以來，由於先前炒作過熱，致使難以計數的新創者在前面幾輪的募資以後，因為看不到業績和營收的支撐，使得資金斷鍊，最後

團隊解散打包回家。投資人也漸趨保守，中國新創圈多流傳在今年（也有一說是自 2015 年年底）陷入「資本寒冬」。這時臺灣媒體反而大肆報導「中國招募臺灣新創團隊」？真令人哭笑不得。而中國吸引海外人才，又豈止限於臺灣？又豈止是今年才開始？

(二)大陸不會對臺青做雨露均霑式的灑錢，而是要嚴選出樣板

事實上，大陸政府部會對創業臺青做「雨露均霑」式的灑錢，大陸現在雖設有二千多億元人民幣的國家級創業基金，但那是給廣大的海內外創業者共用的，其中有多少能分到臺青手上，著實值得商榷。因此，大陸政府對創業臺青資助與幫扶的具體對象選擇，肯定有一番「嚴選」程序，其中會看創業青年的創業計畫有市場情景，更會看相關計畫能否和陸青合作，及能否給兩岸青年創造就業機會，如果答案多是正面的，大陸政府才會慷慨給予贊助及拉拔。大陸政府應市樹立一批臺青大陸創業成功「樣板」來表彰兩岸青年手牽手、心連心，而既是樣本，那當然是精挑細選的(李孟洲，2016-08)。

從另一個視角，中國的市場，尤其網路經濟，有其獨特的生態，和外部差距太大。臺灣團隊前往大陸以前，應當仔細評估，是否從此以後就要以大陸為主要的發展市場。中國市場變動雖快，沒有五年十年，也不是可以輕易攻下。十年之間，或許已經攻佔北美、歐洲或東南亞，其間的機會成本，不可輕忽。畢竟，中國很大，但世界更大(數位時代，2016-07-14)。

四、兩岸青年創業基地優惠落實情況與遭遇困難

面對大陸創業的寒冬，臺灣青年創業基地亦遭遇與其它大陸青創基地類似情況，故重點並不是臺青創業基地的優惠政策是否落實，而是臺青創業者是否有本事在大陸的創業市場上存活下來，若能創業成功，許多優惠會具體實現，否則，只會抱怨優惠政策與當時的承若有所差距，故重點在「創業能力」，而不是「優惠落實」與否。底下例舉相關報導來說明兩岸青創基地的發展現況與優惠落實情況與困難。

1.創業者領取創業補貼的暴利期已過，逐漸收緊發放補貼的力度：從更功利的角度來看，這波青創基地的誕生，更一度被視為創業者領

取創業補貼的「暴利期」。不時有自稱創業者的人，拿著雜誌，詢問創業基地：「簽個名，真能領幾百萬臺幣嗎？」雙創「東風」曾一度將中國大陸市場吹得暈陶陶，不時傳出「坐在中關村，就有人會捧著錢說要投資創業項目」的傳聞。只是，中國大陸創業者多、市場水深，若不清楚自身產品特性，甚至「為創業而創業」，補助也許還沒領到，團隊就面臨解散命運。由於前期部分孵化器砸錢吸引臺灣創客，卻繳不出扶植創業者市場化的成績單，甚至傳出某些青年「領了補助就離開」，各地方政府逐漸收緊發放補貼的力度。2016年起，每逢請領津貼的時刻，創客與基地之間，開始傳出認知落差；不是補貼推遲發放，就是審核標準逐漸嚴格(交流雜誌，2011-04)。

2. 臺青赴陸創業的揮灑空間是有侷限，是磨合與考驗過程：目前看來，在大陸整體經濟轉好之前，臺青登陸創業，雖不易成為一股大潮流，未被選中為樣板的創業臺青，在大陸的處境會和一般臺商一樣，要克服諸多障礙，《旺報》最近登出一位登陸創業臺青的投書，表明該臺青在廈門兩岸青年創業基地的遭遇。投書者形容這是「磨合和考驗」的過程，包括申請各種許可證的繁瑣程序，讓其一個頭兩個大，另外，資金的匯出與匯入，也碰到不少預想不到的門檻等等，簡單說，沒有想像中那麼容易。青年創業及就業形勢好壞和整體經濟冷熱息息相關，偏偏當前大陸經濟景氣不是很好，難免限縮臺青登陸創業的有效空間。近年，連大陸本身的創業者多吃了不少苦頭，許多創業者經營難以為繼，也導致頗多相關的創客空間停止運作，等於是一場「吹泡泡吹到泡沫破裂」的過程。故在大陸整體經濟轉好之前，臺青赴陸創業的揮灑空間是有侷限的。目前看來，在大陸整體經濟轉好之前，臺青登陸創業，雖不易成為一股大潮流，但畢竟會成為臺青的一個「生涯選項」(李孟洲，2016-08)。

3. 兩岸青創基地的生存也有問題，臺青創業者要有本事才能存活：「『孵化』這件事，基本上就是商業行為」中國大陸各省市前仆後繼響應中央政策，全中國至少有數千個孵化器，規模大小不一。這些孵化器開了又關，關了又開，維持的關鍵在於穩定的現金流；一旦資金斷鏈，管你掛了幾面銅牌（指名列國臺辦的「創業基地」或「示範點」），都得關門。唯有謀求新創產品市場化，團隊才有資金造血能

力。中國大陸市場水深莫測，新創團隊要摸清中國的遊戲規則、找到當地用戶的精確「痛點」並提出解方，才可望形成營業循環(端傳媒，2017-02-02)。

整體而言，不論中國大陸地方政府或民間單位，若以兩岸為名義申請經營孵化器，就必須讓原訂的 KPI 達標——成功讓臺灣新創團隊入駐孵化器，並且在當地註冊。為求達標，經營單位通常勤於找尋「標的物」，即有潛力的新創團隊。但臺灣團隊最大問題是對當地瞭解程度不足，「許多團隊連當地競爭者都不知道是誰，渠道要怎麼拓展也沒有經驗，雖然講中文，還是有很多障礙。

因許多臺青創業基地為創造業績，故已相當的優惠措施，確實造成臺青一窩蜂的現象，特別是提供金錢補助的基地，根據本研究訪談發現有高達 90% 以上的臺青拿到補助後，因無力將構想實現，故而撤出基地，即真正留下來比率不高，而最後能成功的則更少。創客應以何種心態，看待所謂的創業津貼？創業者還是得面向市場，「先搞清楚一件事，投資和補助都是間接幫助你成長，而非助你起死回生啊！」臺灣團隊前往中國大陸發展前，應更主動瞭解雙方差異，以利調整產品策略和市場運營之道。

五、兩岸青創基地發展趨勢

有關未來兩岸青創基地的發展亦是衡量兩岸青創基地優惠政策是否落實的重要一環。國臺辦自 2015 年 6 月設立青創基地以來，由於時間尚短，成效難具體評估；惟就近期發展趨勢觀察，未來可能動向如次(廖劍峰，2016-10)：

1. 國臺辦設立青創基地將逐漸趨緩：現階段大陸的兩岸青年創業團確實對我青年創業具有若干吸引力；不過，目前在實務上仍處於供需失衡情況，即大陸「供應」很大，而臺灣真正有「需求」且意願赴大陸創業者並不多，顯然有「粥多僧少」味道，臺灣青年前往大陸創業的人數尚未迅猛。因此，大陸國臺辦未來可能將採取對臺青創業基地講究「求精不求多」策略；換言之，國臺辦即使設立更多的青創基地，但短期內尚不至於對臺青起更大吸引力，反易稀釋各園區的資源，造成資金排擠效應，故國臺辦應會將資源挹注在臺青聚集較密集之

青創基地，而非一味再設立新基地，產生備多力分的負面影響。

2. **瞄準臺生在陸就業與創業：**自 1987 年大陸高等院校首度招收臺生以來，赴陸臺生數量逐漸增長。臺生登錄不僅是為取得學歷，而是把規劃放眼到畢業後，希望就學期間能熟悉懷竟，累積將來在大陸發展的經驗與人脈。因赴陸就讀臺生的逐年增加，及留在大陸就業意願頗高的緣由，故目前臺青赴陸創業尚未達到高峰前，在陸就學的臺生，將成為國臺辦青創基地重要的吸收來源，藉由此區塊人數的擴增，彰顯設立基地成效。
3. **支援臺商一代轉型、二代創業：**臺商企業目前已面臨轉型升級的轉捩點；其中，二代臺商接班議題扮演著重要因素，成為企業轉型升級與是否續留大陸的關鍵。而與臺資企業關係密切的國臺辦青創基地，除被賦予招募臺青之任務外，另一重要工作則在於支援臺商一代的轉型，並協助臺商二代接棒或創業，以厚植並壯大青創基地實力，有助於日後持續發揮「以臺引臺」效果，連帶優化大陸經濟結構升級。如位於昆山開發區的百富「眾創花園」青創基地，其重點工作即是為協助臺商二代進行接棒，以及為臺商創一代進行企業轉型。
4. **不排除逐步實施清退機制：**就資源上而言，大陸視臺灣青年為交流主軸，所釋放出鎖定臺灣青年的紅利，對於臺青創業確實提供另一選擇機會，甚至媒體亦曾報導，若干基地為拉攏臺青入駐創業，常以提供免費辦公室、公寓、還附贈創業啟動基金，甚至不必歸還作為籌碼；一時之間，營造出臺青赴陸創業一片欣欣向榮、穩賺不賠的榮景。對此，國臺辦發言人馬曉光於 2016 年 7 月受訪時表示，創業基地確實有獎勵機制，但獎勵是提供給已有研發成果或產生效益的對象，媒體報導與官方說法顯有落差，更重要的是，此言論透露出臺青赴陸創業，若無研發果效益，即便有寬鬆優厚政策，但欠缺資金持續支持下，可能難以為繼，存有極大風險。因此在資源不可能無限制供應前提下，未來極可能仿效過去對待部分臺商方式，對於缺乏競爭力及欠缺績效的企業，不排除採取清退機制，以維持基地品質與競爭力，俾利吸引優秀團隊入駐。

第四節 臺青赴陸就業與創業的因素與背景

在探討臺灣青年赴大陸青創基地(示範點)的因素，及最受臺青重視的到底是那些因素。接下來探討赴大陸就業與創業臺青身分類型，最後，瞭解臺青赴陸創業的優劣勢。

一、臺灣青年赴大陸創業的因素

歸納而言，本研究認為吸引臺青前往大陸創業的原因可歸納成五個，主要是市場機會龐大，還有資金、輔導配套與優惠條件等要素：

- 1.市場機會龐大：**大陸市場龐大是眾所皆知的，問題只在臺青是否能接地氣的成功進入大陸市場。有一些比較成熟的臺灣科技企業看重中國巨大的市場，希望能夠借助兩岸青年創業基地進入中國市場。可借此和一些人士進行聯接，特別是那些 mentor(導師)和業師。借由他們的幫助至少在大陸市場方面可以比較順利的進入。
- 2.資金與輔導配套：**雖然臺灣也在積極營造適合年輕人創業的氣氛，但與中國大陸相比，臺灣在資金支持方面與輔導方面明顯遜色。大陸基金與人力較臺灣充足，大陸創投公司需要的臺青的「創意」(idea)，而不需要有很成熟的經營模式，但臺灣創投公司希望要有很成熟的經營模式才願意投入，故整體而言，對於多數處於只有構想的臺灣青年創業者，大陸的資金與輔導配套是吸引他們前往大陸之處。
- 3.優惠條件誘因：**各個青創基地為吸引臺灣年輕人進駐紛紛開出極其優厚的條件，好得令人難以置信。在有臺商大本營之稱的廣東東莞，這裡的兩岸青創基地開出的條件是兩年免費辦公室和免費住房，另提供最高 20 萬元人民幣(約合 100 萬新臺幣)的創業起動資金，而且不必歸還。號稱臺灣味最濃南京麒麟兩岸中小企業創新園甚至提供幼兒園。北京中關村創業大街協助辦理配偶與子女 2-5 年多次入境的中國大陸居留證。上海金山兩岸青年創業基地有「三零政策」，零租金、零成本、零負擔，就是說可以直接打包入住(美國之音，2016-07-27)。
- 4.產業上下游配套：**產業上下游配套是否完善是臺青赴陸創業的重要

考慮因素，畢竟大陸經濟起步較晚，配套較不完善而使臺青裹足不前。亦即過去上下游的配套，大陸相對於臺灣是比較弱的一環，但現在大陸的產業上下游配套則已相當完善，故產業上下游配套已非赴大陸投資的阻礙，甚至已是正面吸引臺青赴陸創業的因素之一。

5.法規與行政運作：臺青前往大陸創業還會考慮大陸法規是否完善及政府的行政運作是否給予協助。過去大陸總是給人「人制社會」的印象，但近年大陸反貪腐，關係成本可大幅降低。且大陸各項法規已逐漸完善，強調「依法治國」，臺青有明確的法規可供依循。此外，青年創業已是大陸重要的發展政策，特別是臺青創業更是對臺工作重中之重，故大陸政府在行政運作上也會給臺青很多的協助，且有很明確的服務窗口，

整體而言，前三項是大陸創業環境的強處(strength)，卻是臺灣的弱勢(weakness)，而後二項過去是大陸的弱勢，但卻是臺灣的強處，但基本上這二項是創業的基礎建設(infrastructure)。事實上，吸引臺青前往大陸創業的主要誘因是大陸市場機會龐大，而不是大陸送出的優惠條件，縱使進駐創業基地不用錢，若大陸沒有市場機會，臺青也不會因優惠條件前往。大陸已趕上來了，故大陸創業環境確實對臺青有相當大的吸引力與機會，但問題是臺青創業是否成功的關鍵，還是在於臺青是否能將創業構想加以具體實踐。

二、赴大陸就業與創業的臺青類型

(一)赴陸創業臺青的類型與原因

為分析臺青赴陸創業的因素與背景，本研究嘗試將赴大陸創業的青年以「青年身份」及「創業構想」兩個構面，分為六種類型。如圖2-3所示。其中「青年身份」可分為由臺商第二代，或稱為「創二代」，及「臺商或臺幹」、或臺灣青年與海歸青年赴大陸創業的「臺青/海青」所組成，至於「創業構想」則可分為「只有構想」及已有相當經營模式(business model)的「已有模式」。

創業構想	已有模式	I	II	III
	只有構想	IV	V	VI

臺二代	臺商/臺幹	臺青/海青
青年身份		

圖 2-3 臺灣青年在大陸創業的類型

根據本研究觀察結果，目前進駐大陸創業基地的青年以臺商第二代最多且佔很高的比率，者有幾個原因，分別是：

- 1.身在大陸，故瞭解大陸對臺青創業的訊息與門道。
- 2.對大陸產業發展趨勢與商機較為瞭解。
- 3.對父執輩所經營的企業不感興趣。
- 4.為了尋求替父執輩企業進行轉型的機會，故嘗試創業。
- 5.本身可從父執輩獲得創業經費的支持。
- 6.這一類的臺青人數本來就較多。

其次，則是由已在大陸當地的臺商或臺幹，因臺商通常赴大陸已久，為企業轉型需要而進行創業，若年齡超過規定或邀請信任的臺青名義來申請進駐，當然，也有一些年輕的臺幹離開企業來創業。

(二)臺青不會磁吸到大陸就業與創業的原因

至於，不太具有在大陸生活與工作經驗，而直接由臺灣或海外前往大陸的創業青年相對少很多，故政府擔心大陸推出的臺灣青年創業基地會對「在臺青」的磁吸效應並不存在，過去這類臺青本來就很少，再加上底下幾個原因使直接由臺灣赴大陸創業的不會太多

- 1.他們對大陸人生地不熟。
- 2.對大陸產業發展與市場更為陌生。
- 3.太陽花運動後，對前往大陸興趣不高。
- 4.擁有創業構想的臺青人數本來就不多。
- 5.已習慣臺灣的舒適圈，追求「小確幸」。

縱使嚮往大陸市場的「大機會」及大陸推出的眾多優惠皆很難吸引目前「在臺青年」前往。至於「創業構想」方面，大陸大多數的青年創業者只是「只有構想」，僅有少數是「已有模式」，臺青或是臺商二代亦是如此。畢竟「只有構想」較易，但要達到「已有模式」較難，多數的創業者要從構想發展到具體的模式前就已陣亡。在大陸瘋創業

的初期，只要「只有構想」就可能獲得創投的青睞，但隨著大陸邁入創投的寒冬後，沒有「已有模式」者已較難獲得創投的挹注。此外，可發現還是能夠具備「已有模式」的青創團隊，才較有機會能夠獲得最後的創業成功。

三、臺灣青年赴大陸創業的優劣勢

臺灣地區在人才方面有明顯優勢。伴隨著臺灣地區風險投資 30 年的發展，其專業人才儲備豐富，不但熟悉國際資本市場，而且知曉產業發展新動向。而大陸則在市場方面擁有明顯優勢。大陸的科技成果和項目資源比較豐富。臺灣因電子、半導體等高科技產業日趨成熟，很難再發掘品質俱佳的風險投資產業(投資界，2013-01-14)。

(一)兩岸年輕人各有其優點，臺青有好創意，陸青有實踐力

臺灣青年身上有很多優點是中國年輕人不具備的，臺灣的青年人更加自由，更有活力，而且他們對創業的意願度會更高一些，很有想法，也很有衝勁。臺灣的發展比大陸要早，人均 GDP 比大陸要高很多。這是有優勢的地方，在有些產業領域也是有優勢的(美國之音，2016-07-27)。臺灣年輕人很有創意，也是臺灣團隊會在大陸屢屢獲獎的原因。但他們缺乏實踐力，這些好創意能真正成為商品的實在少數。對岸年輕人雖然不一定擁有好創意，但他們擁有充分的實踐力，這也印證馬雲曾經說過「一個一流的團隊，加上三流的 idea 就會有成功的機會」(世界公民島)。

臺灣創投投資靠的是人脈與關係，但大陸是在「搶好項目」，比的是專業判斷及長期投資的市場眼光。所以臺灣新創團隊到大陸募資，只要在核心技術、產品商業化與市場化能清楚自我方向、戰略與執行力接的上地氣，就應當鼓起勇氣到大陸去挑戰世界盃。臺灣上個世代經驗雖然寶貴，但過去成功的經驗不足以應付未來市場的變化與挑戰；現在臺灣很多大企業在做創新育成與新創投資，大多都帶有目的性任務，多是為母企業現有業務引入外部創新而設，所以考量著眼點就不是客觀看待項目優勢與未來市場潛力了!(中時電子報，2017-02-10)

(二) 臺青赴陸就業與創業有弱點，造成「想來，卻不敢來」

不過，臺灣青年赴大陸就業或創業也有幾個弱點。「中華青年發展聯合會」理事長王正表示，臺青到大陸就業創業有 5 大障礙，分別是信息、人脈、制度、成本和競爭障礙。遠見雜誌的調查，有 6 成臺灣年輕人想來大陸發展，但實際上來的臺灣年輕人比例還是極少，原因就來自於這 5 大障礙。臺灣年輕人到大陸創業「人生地不熟」，沒有門路，面臨的風險比較大，造成臺灣青年「想來，卻不敢來」(聯合報，2016-12-20)。

昆山兩岸青創園總經理卓強指出臺灣創業青年的特點和共性，首先，這些臺灣青年的父輩主要從事製造業或產業鏈上下游相關行業，而臺灣青年希望拓寬行業範圍，他們比較青睞從事文創、物流、農業或者互聯網等行業；其次，臺資企業大多是這些臺灣青年到大陸後第一個落腳點，雖有一定歷練經歷，但對大陸企業文化瞭解較淺；由於兩岸文化差異，他們的思考問題方式與大陸青年有所不同；最後，在性格方面，臺灣青年身上有很多優點，比如執著、認真、專注、不浮躁，但與其父輩相比，往往不如父輩吃苦耐勞(人民網，2016-06-01)。

卓強指出，正是臺灣青年的這些特點，使得他們在大陸創業時候往往會出現一些輕微的「水土不服」現象，比如對大陸的法律法規不熟悉，對許多規範制度不適應；連最簡單的企業落地，都對一些基本的門檻手續很難適應；又比如臺灣青年創業初期許多專案發展預期太過理想化，沒有想像的順暢；還有，創業行業偏新興行業較多，父輩臺商雖然有很多製造業的傳統經驗，但在新興產業，對「臺二代」年輕人的支持不是那麼明顯；最後，由於兩岸文化差異，兩岸青年交流還有部分隔閡，當然這是歷史原因造成的。

四、臺灣人才外流之影響

(一) 臺灣遭遇人才大量流失，大陸是主要受害者，恐危及國安

美國《時代》雜誌以「臺灣正遭遇人才大量流失，中國是主要受害者」為題報導，對很多臺灣人來說，在中國除了語文相通、工作機會多，最大誘因在於高薪待遇、創業融資獎勵高及取得容易；相對地，

臺灣大學生薪資自 1999 年以來陷入停滯，促使赴海外尋找更好的就業機會的臺灣人近六成落腳中國。「錢會說話」，中國政府積極對臺灣攬才，已有 42 萬臺灣人在中國工作。中國政府積極對臺灣攬才，已有四十二萬臺灣人在中國工作(自由時報，2017-08-23)。

報導指出，臺灣人才短缺的根源，主因是依賴出口的經濟成長減緩，以及在吸引外資、協助產業轉型為高科技和服務業上的改革失敗；快速成長的中國經濟成為吸引臺灣人才的拉力，中國經濟成長 6.9%，臺灣僅約 2%。另外，臺灣大學畢業生薪資長期陷入停滯，從 1999 年約 900 美元（27,450 元臺幣），迄 2016 年僅微增至 925 美元。報導引述英國牛津經濟研究院調查預測，臺灣 2021 年將面臨全球最嚴重的「人才赤字」，目前正陷於低薪、年輕人不敢成家生育、人口老化及人口數不增加的惡性循環。大量臺灣勞動力流到中國，可能「威脅到我們的國家安全」，以及鼓勵其中一部分人變成統一的支持者；臺灣政府必須創造更好的就業環境和提振服務業。

同樣是來自《時代》雜誌的同一篇報導，天下雜誌(2017-08-31)做了深入的報導。指出金錢有其吸引力，至少對許多選擇中國高薪工作的臺灣人來說是如此。「中國的市場更大，這裡也更全球化。臺灣並沒有給年輕人太多機會」。政府統計數據顯示，至 2015 年臺灣約莫 1,000 萬人的勞動力中，超過 72 萬人前往海外尋找更好的工作機會，其中更有 72.5% 擁有大學以上學歷。鄰近臺灣、使用相同語言的中國，吸收了其中的大多數人，也並不令人意外。最近，中國大力吸引臺灣的學生和創業家，也撥動了臺灣民眾的神經，擔心中國利用臺灣經濟不振，以財務誘因進一步贏取年輕世代的忠誠。

(二)造成臺灣人才流失的供給面與需求面分析

我國擁有一流的教育體制，訓練出國際一流的人才，成為臺灣經濟發展最重要的根基，根據瑞士洛桑管理學院公布《2017 年 IMD 世界人才報告》顯示，臺灣在評比的 63 國家或地區中排行第 23 名，亞洲地區排名第 3，僅次於香港(第 12 名)與新加坡(第 13 名)。整體上肯定臺灣的人才，惟在人才外流、企業延攬與吸引外籍人才上的指標明顯偏低，人才外流指標為第 47 名，吸引外籍人才為第 44 名，排在後段

班，相當程度反映出臺灣人才的問題。

臺灣人才一走連知識與技術也帶走了，對我國產業競爭力大為減損，而且許多人到國外打拼之後，就很少回臺灣了(有 63%的人停留海外超過 180 天數)，少了這些具備高消費能力的族群，我國消費也跟著下滑，無怪乎近年來國內的消費市場會如此低迷。而根據勞動部的統計，至 10 月底來臺工作外籍專業人才只有約 3.2 萬人，而低階的產業及社福外勞人數達 67.1 萬人。易言之，臺灣大量專業人才出走，引進的卻多是藍領低階外勞，形成人才逆差問題。這些外勞賺得的薪資大都匯回母國，對我國內需消費促進相對有限(曾志超，2018-02-22)。

人才外流的原因可分為供給面與需求面，供給面的原因如下：

- 1.大陸的磁吸效應：**大陸經濟飛速的成長，許多行業的白領的薪資已經不遜於臺灣。2017 年第 3 季北京平均薪酬人民幣 9,900 元(約新臺幣 4.6 萬元)，已超過臺北的新臺幣 4.35 萬元，大陸就業市場尤其對於專業人才的需求更是暢旺，即使有些行業的薪資目前不如國內的行業，但因有龐大市場，前景也十分可期，加上同文同種的背景。
- 2.大陸統戰手段：**大陸為吸引臺灣人才可說是無所不用其極，頻傳陸企以高於國內數倍的薪資及福利為誘因，挖角我國專業人才；對臺灣博士開出大量的教授職缺、設立臺灣青年創業園區、提供大量的一流企業職缺，提供臺生實習的機會並降低大陸名校的進入門檻。讓更多的臺灣畢業生至大陸就業。
- 3.教育與市場脫節：**臺灣普設大學，畢業生大量增加，超乎市場所需，造成就業困難，訓練出的學生與社會需求有相當的學用落差問題。

人才外流的需求面原因如下：

- 1.產業大量外移：**臺灣製造業以代工產業為主，1990 年代起因而大量外移至中陸等地。從 2010 年起，海外生產比已經超越五成，還逐步攀升，已經達 55%水準，產業外移導致國內人才的需求跟著下滑。
- 2.國內投資不足：**由於華僑及外國人在臺投資大幅衰退，自 2007 年以後，多數呈現負成長，創造的就業機會也跟著減少。
- 3.外籍專業人才來臺意願不高：**我國也試圖引進國外人才，並通過《外

國專業人才延攬及僱用法》，放寬外國專業人才的簽證、居留、全民健保、租稅與退休等待遇，然而因文化差異、子女就學及薪資低於先進國家，預期效果應相當有限，目前在臺外籍專業人士僅 3 萬名。

4. 引進大量低階外勞排擠國內就業機會：近年來我國引進低階外勞的數量持續暴增，搶占國人就業機會；企業大量仰賴外勞，缺乏轉型升級誘因，也就沒有意願提供高薪聘用本國勞工，形成惡性循環。

(三)大陸挖角臺灣高科技人才，但知識被學走還是會被大陸淘汰

中國對臺挖角的對象，是以中國製造 2025、互聯網+相關產業的關鍵技術人才為主，例如面板、太陽光電、半導體、工具機、高階電子零組件等，由硬體能力，朝向軟體、軟硬整合、創新創業能力發展。其方式包括直接延攬在中國的臺企或外企的高階經理人與技術人才，透過獵人頭公司挖角，或是由中資到臺灣來設立據點挖角。已發生的案例，如華星光電招攬了以奇美電為主的二百多名面板人才，三安光電招攬臺灣上游廠晶電、璨圓、泰谷、廣鎔等一百多名工程師。在半導體方面，紫光集團延攬華亞科高啟全，並挖角近十名主管前往，中芯國際延攬臺積電梁孟松主掌研發部門，以及臺積電蔣尚義擔任獨董，或是合肥長鑫以三倍薪挖角華亞科劉大維，都讓人印象深刻。另一種值得注意的方式是，廣建所謂的兩岸青創基地，來招攬臺灣青創人才。未來勢必會逐漸呈現效果，臺灣恐將面臨競爭力下降及人才斷層危機，對我產業與經濟發展的效應值得關注(自由時報，2017-11-02)。

前行政院長張善政指出國臺辦惠臺 31 條款是賦予臺灣人成為大陸準國民的政治化政策，而實質優惠早已行之有年。不過，他也提醒，在產業面部分，如果人才的 Know How(專有知識)3 到 5 年就被學走，那後續還是會被大陸所淘汰。對於臺灣是否會有電子產業、醫療或教育人才外流情況，張善政淡淡地說：「如果人才的 Know How 一下子就被學走，還是會被中國大陸淘汰的。」優秀的人才各國都搶著要，不僅限於中國大陸(ETtoday，2018-03-23)。

第五節 兩岸政府對臺青創業政策之比較

在探討兩岸對臺青的青創政策前，首先需對我國的青創政策加以瞭解，本節將從經濟部中小企業、國家發展委員會、科技部與其它部會的青創政策。特別是負責支援創業、創新、協調提供創業資金的經濟部中小企業處，最後，介紹我國創投業的現況及兩岸創投業的比較。

一、經濟部中小企業處青創政策

(一)中小企業創業育成措施架構

創業育成輔導業務主要工作在於建構中小企業優質創業育成發展環境，以促進新興中小企業創業育成與發展，透過創業輔導、投資設立育成中心、鼓勵公民營機構設立育成中心、創業資金支援、人力資源開發、參與國際事務等措施，提供中小企業創業創新育成的支援。

經濟部中小企業處自 2018 起，以「推動創育產業思維，統整創業生態系基礎服務，精進我國創新創業生態動能」為目的，將現有建構中的各式創新創業資源，以策略聯盟的方式進行跨域合作，並引進業界能量加速跨界跨域創新，使各項目標不僅僅是單向成長，帶動新創產業結構的轉型升級。為持續營造臺灣優質創業環境，政府建立從創意、創新到創業的完整生態圈，積極執行創業育成輔導相關計畫(2018 年中小企業白皮書)，其架構如圖 2-4 所示。

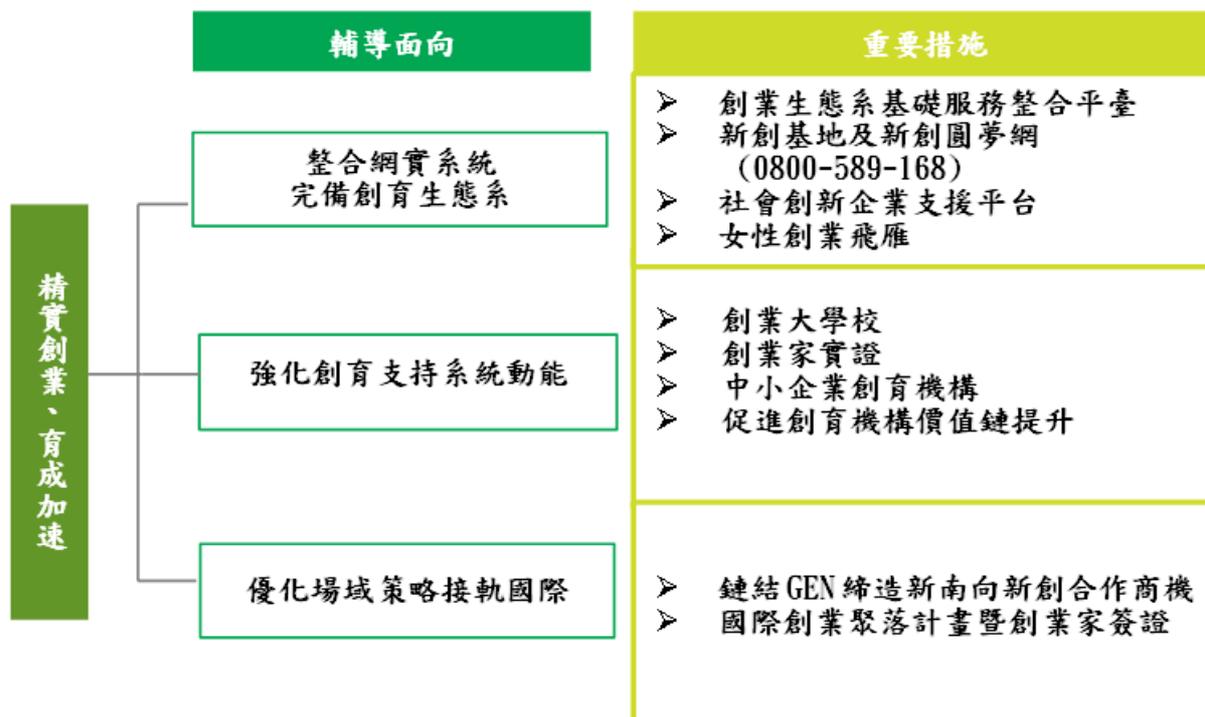


圖 2-4 經濟部中小企業創業育成措施架構圖

(二)女性創業飛雁計畫

女性經濟力的崛起讓世界各國政府與重要經貿組織莫不積極協助女性創業及就業，中小企業處致力建構一個健全平等的女性創業環境，並推動女性創業政策及相關輔導措施，協助拓展女性就業商機及領域，讓女性創業能夠兼顧家庭與事業，發揮所長並回饋社會。隨著經濟成長女性教育水準提升，本其特質投入創業實現自我，成為新崛起的經濟實力(女性創業飛雁計畫網)。

女性創業飛雁計畫依據女性創業特質，持續針對不同階段、不同需求之創業女性，提供客製化及整合性服務措施，提供育成課程、陪伴輔導、商機媒合及拓展、菁英典範選拔、資金籌措、網絡建置等服務，持續推動女性創業育成相關措施，以「建基盤」、「助成長」、「選菁英」的概念，營造友善女性的創業環境，帶動女性創業風潮、夢想與活力，提升女性經濟力與競爭力，以培育女性創業亮點。

(三)創新育成中心政策與成效

為協助中小企業創業及創新，經濟部中小企業處，自 1997 年起結合政府、研究機構、大學校院與民間企業推動育成政策，而「創新育

成中心」主要功能在於孕育新事業、新產品、新技術及協助中小企業升級轉型，藉由提供進駐空間、儀器設備及研發技術、協尋資金、商務服務、管理諮詢等有效地結合多項資源，降低創業及研發初期的成本與風險，創造優良的培育環境，提高事業成功的機會。

截至 2017 年底全國共計逾 140 所創新育成中心。經濟部中小企業處於 2017 年補助 68 所育成中心，補助育成中心新臺幣 1.28 億元，培育 1,713 家企業，誘發投增資約 112 億元，協助 9 家上市（櫃）企業，育成企業產出投增資金額／投入育成中心補助經費比例為 87.5 倍。累計至 2017 年底，中小企業處累計補助 128 所，共協助 104 家上市（櫃）企業，誘發投增資約 1,316 億元，維持及新增就業 281,099 人（2018 年中小企業白皮書）。

此外，目前各部會皆積極投入創新創業資源，鑑此，近年來透過跨部會審查指標連結、共同訪視、組成跨部會審查小組等方式，期透過強化跨部會連結機制，使政府資源投入得以產生綜效，並健全我國創新創業生態系統（經濟部中小企業處，中小企業育成中心）。

二、其他政府部會青創政策

（一）國家發展委員會青創政策

近年國際上演人才搶奪戰，為提高國外創業家來臺創業誘因，行政院自 104 年起核定推動「創業家簽證」方案，針對具創新能力及技術的外國及港澳（不含大陸地區）創業家，鬆綁過去來臺投資移民需投資逾 600 萬元限制，提供來臺創業者 1 年的居留簽證，並可視創業實績申請延長居留，前 2 年試辦期，每年暫以核發 2,000 名為原則，期為我國創新創業環境注入新的能量，帶動未來經濟成長動能（國家發展委員會）。

為促進我國經濟與產業結構轉型、走出悶經濟的困局，國發會推動強化國際鏈結，改善創業生態環境等相關措施，期結合民間及國際力量，並強化市場機制，讓創新、具高附加價值及國際拓展潛力的新創企業快速成長茁壯。國家發展委員會推出三大政策，分別是：

1.積極排除各類法規障礙：為打造符合新創事業發展的法律環境，政

府主動蒐集及排除創新創業相關法規障礙，在新創公司營運部分，新增閉鎖性公司規定，希望讓新創事業有多元化的籌資工具，以及更具彈性的股權安排，並開放辦理「股權式群眾募資」。

- 2. 引進國際資金及專業知識：**由國發基金促成國內外創投合作、及運用創新誘因機制，引導資金投資我國早期新創事業，以協助引進國際創投專業知識，帶動我國新創事業投資。已通過美國矽谷 500 Startups、本誠創業投資、華美科技創業投資等 5 件合作投資案，總募集資金約新臺幣 136 億元。
- 3. 打造國際創新創業園區：**國際創新創業園區將引進國內外加速器、創投、專業業師等資源等，提供新創團隊一站式的服務，打造正向的創業生態系統。未來也將透過虛擬網絡，與美國矽谷、英國倫敦、新加坡等地之新創事業、投資人、育成或加速器機構等單位建立合作關係，協助新創事業拓展國際市場。

(二) 科技部青創政策

為協助我國青年創新創業，科技部已推動多項政策措施，科技部提供青年創業所需資金、進駐空間及輔導服務，並協助團隊鏈結國際市場，讓青年能在臺圓夢，實現創業目標。

- 1. 推動創新創業激勵計畫，提供輔導及場域支持：**科技部創新創業激勵計畫，輔導新創團隊將其創意實現為具體可行之創業產品/服務，透過營隊培訓與業師輔導，幫助新創團隊成長茁壯，亦提供創業的第一桶金。至 105 年止已累積輔導 321 組新創團隊，成立 105 家新創事業，累積募資金額近新臺幣 10 億元。
- 2. 成立臺灣矽谷科技基金，投資潛力新創團隊：**為提供創業者所需之資金挹注，科技部特別與國發會合作，成立臺灣矽谷科技基金，結合民間創投力量投資潛力新創團隊，並借重創投專業輔導新創事業加速商業化，在資金面給予創業團隊支持。目前為止已投資我國新創事業 9 家，金額達 900 萬美元。
- 3. 設立臺灣創新創業中心，協助鏈結國際市場：**科技部亦於矽谷設立臺灣創新創業中心，選拔我國具潛力之新創團隊赴矽谷發展，已協

助 55 家新創事業鏈結矽谷加速器等創業資源，累計國際募集資金額達 4,600 萬美元，以鏈結矽谷為起點，促成新創團隊擴展國際市場。

(三)其它相關部會青創政策

- 1.教育部青年發展署：**為建立大專校院產學合作創新創業機制，提供甫出大學校門青年一個實踐夢想的創業場域，教育部自 98 年起推動「大專畢業生創業服務計畫(簡稱 U-start 計畫)」，以產學合作計畫為基礎，適時利用微型創業的彈性及育成協助，提升大專畢業生創業機會，期激發大專校院產學合作能量及提升校園創新創業文化。為擴大鼓勵校園創新創業風潮，讓更多校園青年學子參與 U-start 計畫，於 106 年度申請資格上新增開放在校生可單一組隊及得擔任團隊代表人，且取得居留簽證之外籍人士亦可共同組隊申請，不再以畢業 5 年內大專生為主，在 107 年更新計畫名稱為「U-start 創新創業計畫」(「107 年度 U-start 創新創業計畫」計畫簡介)。U-start 創新創業計畫」，計畫目的亦配合調整文字為「提升校園創新創業文化，鼓勵大專校院優化校園創業環境，以培育具創業家精神之人才，結合學校育成輔導資源，提供青年創業實驗場域與資源，協助青年學生創業實踐(「U-start 創新創業計畫」計畫簡介)。
- 2.客家委員會：**推動「客家產業創新育成計畫」就是為了協助年輕人創業，走出自己的一片天。因此政府應該提供協助，包括資金、管理知能及相關支援系統，讓年輕人能創業成功，創造更多的就業機會，提升民間的經濟能量。客委會一向致力於客家文化產業的人才深耕與發展推廣，「客家產業創新育成計畫」推動至今已培育 558 位學員，其中有 50 名學員創業成功，未來客委會將持續輔導學員品牌建立、行銷推廣及創新研發，甚至與東南亞地區等地的客家商會連結，將國內的客家產業與國際連結，擴大客家產業的發展能量。
- 3.文化部：**對文化創意產業有興趣之個人及相關業者；其成立宗旨為提供產業一個資訊彙總、訊息交流、跨業互動、專業諮詢、跨界媒合的虛擬環境，希望形成產業群聚，共創集體智慧與群聚效益。
- 4.行政院國家發展基金：**為加強國內創業動能，鼓勵民間技術創新及應用發展，辦理「行政院國家發展基金創業天使計畫」。此外，國發

基金 2014 年初匡列 10 億元設立「創業天使基金」，補助成立未滿 3 年的新創事業取得創業第一桶金，迄今已補助 276 件，補助金額 8.69 億元，鑑於創業天使基金即將用盡，再度匡列 10 億元創業天使投資方案，未來將與創投等天使投資人共同投資新創事業，為新創業者提供創業第一桶金，第二期創業天使方案與第一期在作法上有些不同，過去是直接補助新創業者，這次是與創投等天使投資人共同投資新創事業。之所以這麼做，是希望促進天使投資環境，鼓勵更多創業者投入早期階段的新創事業(中時電子報，2017-03-25)。

此外，將我國各政府機關創新創業相關資金協助專案彙整，如圖 2-5 與圖 2-6 所示。



資料來源：行政院國家發展基金管理會，「政府機關創新創業相關資金協助專案彙整」

圖 2-5 各部會青年創業相關財務資源(一)

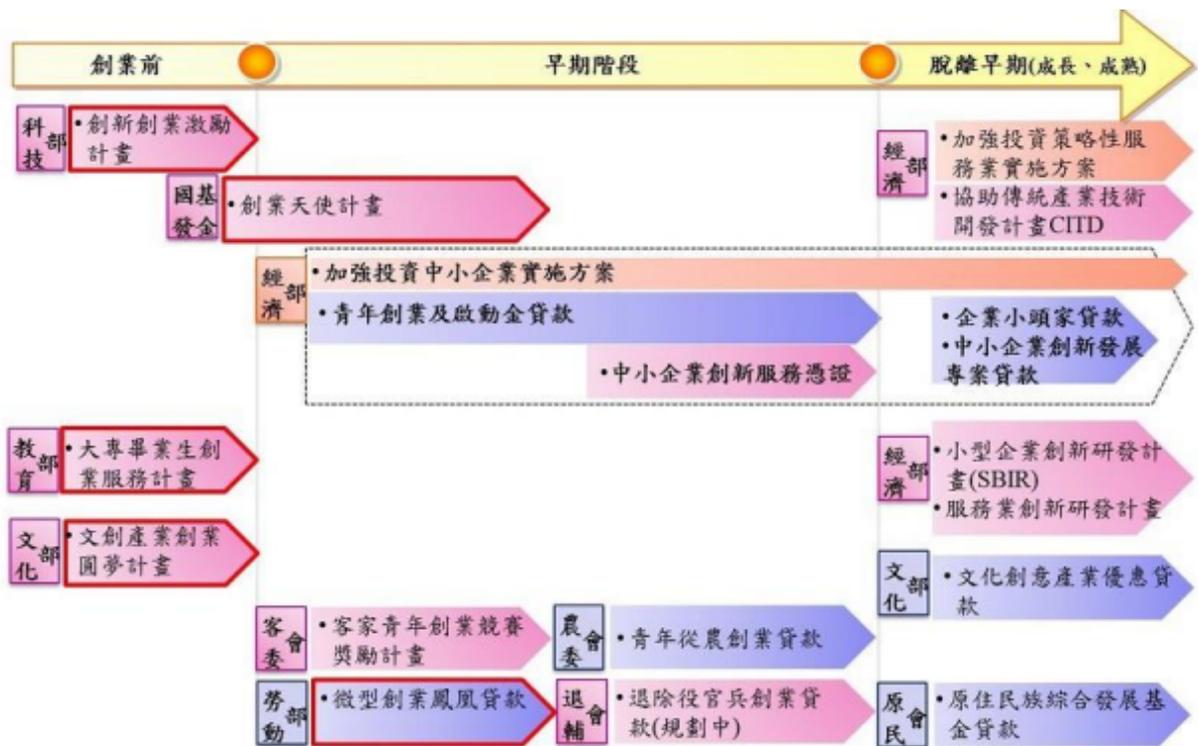


圖 2-6 各部會青年創業相關財務資源(二)

(四)地方政府青創政策

除了中央政府各部會外，地方政府亦積極推動青創計畫，例如桃園市政府指出桃園是年輕指數最高的地方，創業會遭遇挑戰，需要資金、技術、行銷等資源，不過不要害怕失敗，要讓年輕人敢與冒險，研發階段或許未達成功，也是下一個階段的基礎，市府要透過三大三小的青創基地給予青年更多支持，讓桃園成為青創最佳落腳點。桃園市政府青年事務局設立「青創指揮部」，2016年扶植15個、2017年18個新創團隊，像模弧工作室前往美國參加機器人大賽ROBOGAMES榮獲3金3銀，位佳多媒體公司擁有影像修復的專業技術並已登錄創櫃板，互動創新公司於募資平臺募得400餘萬元，航見科技參加海峽兩岸創客競賽也獲得佳績，已有訂單上門(自由時報，2017-11-27)。

桃園市府成立三個小型青創基地，「青創指揮部」是第一個青創基地，提供創業辦公室、空間及必要設備，如3D列印機、雷射切割機等；第二個是桃園區「安東青年創業基地」已於2017年11月開幕，以發展AR/VR/MR科技為主軸，與臺灣微軟公司合作，遴選8個團隊進駐，培養未來AR/VR/MR科技人才；第三個是「新明青年創業基地」，以

發展軟體、人工智慧、機器人為主，歡迎科技大廠開放課程平臺。另外，配合「亞洲·矽谷」計畫，市府規劃設置三大創新基地，分別為「虎頭山物聯網創新基地」，位於舊 804 醫院土地，「亞洲創新人才交流中心」規劃於機場捷運 A19 站周邊設置，「幼獅國際青年創業村」提供 R&D 公司進駐，讓青創、文創、農創、社企創業等皆可以利用。

(五)臺灣創投業的現況

為什麼在臺灣創業，都拿不到創投的錢？《TechOrange》專訪創投公會秘書長蘇拾忠，從制度面與政策歷史看臺灣創投業的興衰變化，也看臺灣近幾年無法運用創業能量刺激產業升級的根本原因。《2012 臺灣創業投資年鑑》出版，幾個關鍵數字反應出臺灣整體投資環境正在落入嚴重的惡性循環。國外資金不再投資臺灣，國內創投資金不再投資早期，尤其不願意投入種子期創業團隊(2013-04-15)。

中華經濟研究院董事長胡勝正也指出創投業對臺灣高科技產業及整體經濟的發展貢獻良多，根據創投公會統計，我國國內上市櫃企業中，每 3 家就有 1 家曾接受過創投資金的協助；若只針對高科技產業來看，幾乎每 2 家就有 1 家接受過支持及援助。臺灣創投一向相當活絡，但自 2008 年金融海嘯以來，無論新設家數、募資金額或投資金額，一直徘徊在歷史低檔區。臺灣創投業因為每家規模偏小，投資案件不多，無力承擔巨大風險，資金大多集中於擴充期與成熟期新創事業，投資比例高達 88%，早期新創投資比例只佔 12%。這種失衡比例，前後期創投難以銜接，難以永續：早期新創企業缺乏資金，而創投業找不到可投資的標的(中時電子報，2017-02-07)。

創業投資是新創公司早期發展的重要資金來源，目前臺灣的創業投資基金規模僅為 47.8 億美元，甚至比 2000 年更低，加以投資人對於新興網路產業的發展模式不瞭解，投身網路產業的年輕人難以獲得投資，臺灣科技產業日漸式微。究其原因有三(2016-11-30)：

1.創業投資規模下滑：隨著社群和電子商務的興起，智慧型手機的普及以及軟體和網路為核心的新創公司成為新興科技產業的主流，為何臺灣沒有軟體 App 和電商領域誕生幾家明星公司呢？據臺灣創業投資聯合會的報告顯示，目前臺灣創業投資規模大約為 47.8 億美元，2000 年時臺灣創投規模曾高達 77.6 億美元，整體的投資規模再

減少，新創公司獲得的支援也越來越少。

2. **年輕人不愛創業**：造成創業投資規模持續下跌的原因是多方面的，臺灣的年輕人更喜歡進入大公司工作，不太喜歡自己創業，矽谷式的車庫創業者更是少之又少，整個市場對於創業投資的需求降低。
3. **股市低迷，創投難獲高回報**：臺灣創業投資走低也受到了股市低迷的影響，證券市場的走勢決定了創業投資者的熱情，2011年至今臺灣股市的成交量成長僅為 11%，加之軟體類新創公司的投資回報週期長、利潤低，投資者很難獲得高額回報。許多新的創投資金寧願投資在文創產業中，相較於需求動輒百萬美元為單位的科技新創，文創產業平均只需要 65 萬美元，遠比科技創投還低。
4. **投資人不懂新興科技產業**：即使整個資本市場也是不缺錢，年輕人熱衷的遊戲、軟體 App、電子商務等領域，投資人對於這些新創公司的發展模式瞭解不足，臺灣有許多發展前景不錯的網路軟體類新創公司，可惜的是掌握資金的創業投資者對於這些產業太陌生了。

資策會產業情報研究所所長詹文男亦指出過去幾年，政府推出各類型的創業競賽或育成中心推動計畫，但成效並不是很理想，顯然國內創新到創業環節中出了問題，如何思考關鍵要因以謀求解決之道，絕對比推出更多的創業競賽更重要。基本上，在臺灣不缺乏創意，但為什麼這幾年就是無法產生亮眼的新創公司和產業？除了社會氛圍之外，創業養成、人才教育、資本市場、科技研發，這四個領域之間無法形成一個完整的生態體系，尤其是過去擔任各環節之間溝通的相關創投機制逐漸失去應有的功能，使得每個環節各自為政，力量甚至彼此抵消。以臺灣過去三十年資訊電子產業所創造的榮景，包括創造財富及增加就業及政府稅收等，創投產業扮演了一定程度的角色，如何重振創投的功能，以協助新創企業的發展，實乃當務之急(經濟部新聞，2016-10-25)。

(六)兩岸創投業比較

自 1983 年，自美國引進的創業投資事業在臺灣發展以來，由財政部委託行政院開發基金管理委員會負責管理審核創業投資公司的設立。帶動臺灣科技產業的資本形成至少有新臺幣一兆元的規模。創業

投資公司在臺灣投資的科技產業，大多集中在資訊、電子與半導體。且其投入該項科技產業的時機，都較該產業在臺灣成功發展的時點早了5年至7年。顯示其常領先投資於起步階段的科技產業，對科技產業的發展有十足正面的效益，故大陸創投業探索臺灣創投業成功因素(華夏經緯網，2017-04-20)。但曾幾何時，更多的文章在探討臺灣創業與創投的困境，且隨著大陸經濟的起飛，更多文章對兩岸創投進行比較，底下整理出兩岸投資人的差異(30雜誌)

- 1.臺灣創投會跨足多個產業，大陸專注某個產業：**在風險投資的領域，特別著重於產業的專注度。當一個投資基金長期關注於某個產業，負責找投資標的經理們便能夠從中窺出產業的端倪，也能培養自己對投資項目及產品的敏銳度。在臺北的投資人更多是追逐企業的獲利，正因為關注點不同，所以臺北的創投經常會跨足多個產業。投資的一開始，難免會花些冤枉錢，然而隨著經驗累積，該基金的投資績效會逐步提升，倘若基金分佈在不同領域，則經驗不容易積累。
- 2.臺灣投資者是銀行家，而大陸是由互聯網人出身：**在臺北真正能夠掌握資源的創投，是出錢但不參與投資的合夥人，很有可能是投資銀行背景，他們本身熟稔基金成立業務。然而在對岸，更多的風險投資者，正在極力撇清自己和投資銀行的關係，選擇和創業者站在一起。理由是顯而易見的，一個優秀的創業項目身邊從不乏資金。而創業者會選擇更懂自己的投資者，而不是高高在上的銀行家。當優秀的創業項目出現時，相似的背景更能瞭解雙方需求，也因此更能爭取投資的機會。
- 3.臺灣投資者年紀高且有經驗，但大陸則年輕投資人撐起一片天：**臺北投資人們飽有閱歷，可能在投資銀行工作多年，擁有美國名校學位，年齡偏高。他們在投資標的的選擇上，更多仰賴自己的過往經驗來進行判斷。但大陸崛起新投資人們卻剛好相反，他們的年齡較小。他們選擇把自己部分財富拿出來，用來投資自己看好的新興創業項目。他們可能和創業者的年齡差不多，抑或更小一些。以往我們所仰賴的高學歷，飽有歷練這些標準和價值觀，在對岸則陸陸續續地崩壞，他們更專注於新興產業的投資上，而創新事業是沒有前例可循，就更別提什麼經驗了。

4. 臺灣天使投資屈指可數，但大陸呈爆炸性成長：天使投資與一般的創業投資不同，他們更關注於小型初創產業，更願意承擔風險。許多大陸的投資者逐年提高對天使投資的重視，因為這些出資人曾經受益於天使投資，產品才有機會問世，進而取得事業的成功，因此天使投資在對岸簡直成爆發式的成長。反觀臺灣，每年所發生的天使投資數字，幾根手指頭便能數完。因為風險控制仍是臺灣創投業者十分關注的議題，他們更願意錦上添花，而非雪中送炭。企業在初創階段，必須自行籌措資金，待擁有出色營業額及利潤後，投資者才會願意給予資金支持，然而等到那時候，企業也不一定需要資金了。難道大陸投資者不在乎風險嗎？其實對岸的投資人更在乎風險，但是他們深黯高風險等於高報酬的道理，當你在投資上過多規避風險，其實就間接承認了你放棄了高回報。

第三章 座談會與訪談彙總分析

本研究在臺灣及大陸地區，共舉辦 14 場座談會與 44 場訪談，以瞭解兩岸青創基地經營者、赴陸就學就業與創業臺青、臺商及專家對臺青赴大陸就業與創業的現況、發展、遭遇問題等議題加以探討，完整的座談會記錄詳見附錄一，完整訪談記錄詳見附錄二。本章針對前述所蒐集的 58 場座談與訪談資料，加以重新彙總分析。第一至第五節中，每節將針對本研究的主題加以彙總分析，分別是大陸鼓勵臺青就業與創業政策與執行狀況、臺青赴大陸就業與創業之因素與背景、臺青赴大陸就業與創業之現況、兩岸青創基地實際運作及輔導措施落實情況、兩岸臺灣青年創政策之比較加以重整彙總。

第一節 大陸鼓勵臺青赴陸政策與執行狀況之彙總分析

本節將分五個構面來探討，分別是對大陸鼓勵臺灣青年赴大陸創業政策背景、政策遭遇問題、對臺青就業與創業遭遇問題的看法，大陸鼓勵臺青就業與創業的政策調整。最後，針對臺灣菁英人才外流對臺灣之影響彙整各方的意見。

一、大陸鼓勵臺灣青年赴陸創業政策背景

分為大陸推動青創政策的目的、大陸鼓勵臺青赴陸發展目的、及大陸針對臺青創業政策與執行分工情形，藉此三個面向探討大陸鼓勵臺青赴大陸創業的政策背景。

(一)大陸推動青創政策的目的，乃為解決自身社會問題並引進國際人才

大陸經濟情勢下滑，整體經濟調控情形呈現「軟著陸」，目前大陸經濟成長率為 7%，但 7% 的經濟成長率已經無法繼續支撐大陸龐大的經濟體系，再加上大陸社會的貧富差距非常大，進而產生許多社會問題，如社會不安定等。故大陸官方致力於推動青年創業，最主要的目的即是為了解決社會問題。

此外，大陸科技部國際中心，正規劃具體的國際人才引進相關作

業。如頒布的《開發中新興國家來華工作獎勵辦法》，據瞭解，大陸科技部的總預算為人民幣五十億，包含創業的部分，當中創業者每人每個月可獲得人民幣一千五百元的補助且持續一年。以大陸的積極作為可以很明確的知道，大陸放眼的是全世界，人才是國家成長過程中極為重要的關鍵，大陸目前正想盡各種辦法將全世界最優秀的人才引進北京，甚至是全大陸。大陸歡迎臺籍人士赴陸就業與創業，事實上只是給一個初始的機會，最主要的目的還是要從眾多赴陸的外籍及臺籍人士中挑選出頂尖人才，即是先追求量再進而追求質。

(二)鼓勵臺青就業與創業有多重目的，除吸引臺青外，更有統戰的目的

大陸以各種方式協助臺青赴陸交流實習就業創業的背後，其實存在多個目標，最主要的目標還是在於促進臺青赴陸就業或創業，但由於創業難，因此，協助臺青赴陸就業就顯得格外重要，此外，便是實習及赴陸交流的部分。大陸目前積極拉攏臺青，特別是所謂的「首來族」，即是針對從來沒有赴陸經驗的臺青提供前往大陸求學、投資、創業、就業與探親的補貼，如提供「首來族」赴陸機票的申報補貼等。

當然，因為兩岸的特殊關係，吸引臺青赴陸就業與創業還有更重要的「統戰」目的，不過，臺青對此一詞較為敏感，統戰的目的在於大陸政府希望藉由吸引臺青赴陸加深臺青對大陸的瞭解，即是希望臺青藉由參訪等方式，向臺青推廣大陸當地的美好並對大陸留下一個較佳的印象，藉此讓臺青返臺後，能向其他不具有大陸相關經驗的臺青進行分享。經由實際參訪，臺青對於大陸的整體印象大多是變得更好，但也有許多臺青因為兩岸生活差異而有所埋怨。目前，老一輩的臺商在大陸的生存愈來愈困難並且法規限制愈來愈多，反觀大陸對於臺青赴陸創業的優惠則是愈來愈多。

(三)大陸對臺青創業政策與執行分工明確，由中央、省到市級一以貫之

大陸整體政策的執行模式分工明確，以國臺辦做為中央一級部會並提出政策方向，即整個對臺的戰略布局是由國臺辦提出主要方向，再由各省的省臺辦去建構相關的具體政策及辦法，並且各省臺辦產生相關對臺政策之後，再公告至各市級的臺辦去執行。如 2015 年國臺辦提出應積極經營臺灣青年的大方向，並提供大陸各省相關政策規劃的

原則，即是要求各省提出一系列對臺灣青年優惠的方向。大陸兩岸青創政策的落實，由省級完成了政策擬定之後，再向各市級單位公告政策及預算。大陸兩岸青創政策補助申請的運作模式，由兩岸創業基地向市級單位提出申請，在完成市級的補助審核後，再由市級協助向上遞交資料至所屬省級單位，即兩岸青創基地在申請創業補助相關事宜，主要是與所屬的市級單位進行對接。

二、大陸鼓勵臺青創業政策遭遇問題

分為大陸欲以創業成功拉攏臺青赴陸創業、創業優惠承諾之履行、大陸政府單位之青創政策執行情形、大陸青創政策對於臺青的適用性、臺青赴陸發展的實際感受、臺青為獲得創業補助而赴陸、大陸創業環境現況、兩岸青創資訊真偽難辨，藉此八個面向探討大陸鼓勵臺青赴陸創業所遭遇之問題。

(一)大陸雖大力推動臺青赴陸創業來拉攏臺青，但創業成功僅為少數

大陸試圖從臺青創業成功以拉動赴陸創業人數，但目前此政策是失敗的，畢竟創業不易，能創業成功僅為少數。而大陸政府之所以有此思維，在於大陸政府仍採用以往吸引臺商的經驗法則，即早期的赴陸臺商都有資金、技術、經驗的優勢，以致於大陸政府認為依循相同的模式便可成功吸引臺青，但大陸政府忽略了大陸在經濟發展的過程中，臺青各種競爭的態勢已經大不如前，導致大多數臺青赴陸創業的情況不佳，甚至使得臺青對大陸產生怨懟。自 2015 年至今，被視為大陸政府吸引臺青赴陸的第二階段，據瞭解，目前臺青赴陸創業的成功率非常低，低於 5%。因政府的創業補貼並非是創業最核心的要素，創業成功關鍵在於商業模式的完整及市場拓展的成熟度，而資金是最核心的環節，即臺青赴陸創業沒有啟動金，基本上就是空談。

(二)創業之初常給許多優惠承諾，但事後不符條件的臺青創業者則拒給

大陸當地政府或官員，在歡迎臺青創業團隊進駐之時，會承諾給予臺青最好的優惠與補助，但當團隊進駐後，當地政府之優惠政策是否能落實至團隊則有待商榷。更確切來說，起初地方政府只是告訴創業者有哪些優惠，但是並未詳細說明條件，以致於創業者進駐後才發

現實際狀況不如預期。此外，可輕易獲取很多優惠的時代已經過去了，現在的地方政府還是有補助標的，所以創業者需符合優惠資格，甚至若能達到募資門檻，當地政府除了履行當初的優惠承諾外，甚至還會加碼。如大陸的「雙百計畫」，對海外專業人才給予補助外，亦會在科研與經營等各方面給予支持，創業部分則提供創業扶持資金及經營據點，同時可申請貸款，在配偶、子女就業、社會保險也享有優惠，但團隊項目需要落戶後，才可享受到優惠政策及獲得相關補助，並且所得到的補助無法隨意匯回臺灣。

(三) 臺辦等在創業服務不夠專業及終身究責制而使政策執行上較謹慎

創業服務其實是一種專業，但多數大陸地方政府在進行創業服務時，並不熟悉或不懂相關業務，如臺辦會將創業服務相關業務委託給一些所謂的專家執行，但事實上，這些專家通常也並非實際執行單位，由此便可能造成相關活動或是基地在實際運作上常受到阻礙。目前大陸實施「終身究責制」，造成許多大陸官員因害怕究責，而在政策執行上嚴肅謹慎，進而造成青創優惠政策在執行初期，許多青創基地所宣稱的優惠政策在兌現時需耗費較多的時間，造成青創團隊感受不佳，甚至在沒有法源依據的情況下難以兌現，最終造成創業團隊是為了優惠政策或相關活動而前往，但最後優惠無法兌現，便會認為青創基地所宣稱的優惠政策是虛假的。在種種考量下，青創基地在團隊選擇方面，會直接找大陸本地創業者或曾在大陸就業創業經驗的臺青。

(四) 大陸青創政策較適用於陸青，而未整體打造臺青創業環境令人卻步

或許大陸青創政策補貼對於大陸當地的創業青年而言是極大的誘因，但由於兩岸差異，以致於大陸政府若以對待大陸當地創業青年的思維來對待臺青，則較不切實際，並且大陸政府領導者對於臺青赴陸創業，原本所希望能獲得的成效，即希望藉由赴陸創業的臺青，達到廣宣臺青赴陸創業的效果，但事實上，臺青赴陸創業的成功案例寥寥無幾，甚至大多數臺青赴陸創業可謂慘澹經營，以致於臺青返臺後對於大陸青創政策的看法，比起讚揚推崇，更多的是負面批判。大陸任何政策皆有任務指標，像是為了達到政府單位或國臺辦的目標而推動，比較不是站在整體營造去打造，所以即便大陸開出相關優惠條件，

甚至直接以資金補助的方式，仍舊令臺青卻步。

(五)大陸已釋出許多優惠，但臺青覺得大陸像詐騙集團與預期有落差

基本上，大陸目前對臺灣人呈現普惠式作法，如臺灣人赴陸生活的公積金與醫保等，皆由大陸政府協助負擔，並且臺籍身分者也可申請大陸科研項目，即臺灣人在大陸基本上皆享有與大陸同等的待遇。臺灣人在大陸享有的待遇，基本上類似於臺灣給僑胞的優惠，即臺胞類似僑胞，如臺籍人士在赴陸就業或是初期能享有特殊優惠等。不過，針對大陸方面所提出的利多優惠，許多臺灣民眾會覺得大陸像是詐騙集團，即不相信大陸會釋出諸多優惠，另一種則是臺灣人實際赴陸後，發現實際情況與預期有所落差。

大陸對臺有總體考慮，除了強調效果外，還有政治層面，即兩岸關係的考量，並且大陸政府希望政策發布能馬上獲得成效。但大陸針對臺青就業創業政策的具體效果，近年經結果實證仍不盡人意，因此，大陸政府可能需要另闢其他的方式。目前有一些想法，如設法讓臺青赴陸後，能安心的在當地發展與生活，但目前沒有很實質性的做法，故演變為僅是吸引臺青赴陸，但臺青赴陸後的問題，則沒有過多的規劃與思考，以致於臺青滿腹熱忱的赴陸，但實際赴陸後，則發現沒有想像中好而熱情驟降，即使得臺青赴陸前後的感受落差很大。

(六)臺青為青創補助而赴陸，但實際上並未進行創業，形成諸多亂象

國臺辦在 2015 年推出臺青赴陸創業相關政策指導方向之後，進而提出很多針對臺灣人的補助政策，然而，兩岸青創政策執行至今導致一個現象，並且可謂是目前大陸官方的困境，即是許多臺青為了兩岸青創政策補助而赴陸創業。臺青創業者對於青創補助的心態，即若能獲得補助對創業也不無小補。同時，大陸政府也察覺到了臺青赴陸創業僅是為了獲得補助的心態，因此，大陸兩岸青創政策也不斷的在調整，如近期的政策是規定臺灣青創者必須要在當地居住滿三個月。

以廈門與福州為例，臺灣許多的創業協會以引導臺青赴陸作為口號，實際上則是成立了諸多的人頭公司，目的即是鎖定大陸政府的兩岸創業補貼，且在獲得補貼後就撤離而未進行任何的創業活動，故大

陸官方也發現，兩岸青創政策的推行，實際上並未達到引導臺青落地的目標，而兩岸青創政策補助的發放，大陸政府與臺青創業團隊之間不存在簽約的情況，因此，臺青創業團隊在獲得相關補助後撤離，則不算違約並且大陸政府也無法追討。有臺青為了貪圖一萬元人民幣的政策補貼而赴陸創業，並且經由人頭公司的方式進行獲利，甚至形成青創基地與臺青創業團隊利益共生的情形。

(七)大陸創業今非昔比，優秀項目愈來愈少，有資金卻找不到好項目

大陸國務院自 2015 年起「大眾創業，萬眾創新」的號召，至 2017 年便已進行大幅修正，即便大陸官方並無正式對外宣布針對創新創業的修正。大陸創業很現實的問題在於光有想法沒有用，還需要具備人脈。大陸創業情況今非昔比，即當前創業的數量趨減，因此，創業行業將會慢慢進行重新整理，即回歸到正常發展，但也將連帶使得創業者要找到新的機會愈來愈難，並且未來創業資本的規模可能會愈來愈大，以致於青年創業日趨嚴峻。此外，愈來愈多的投資人呈現有資金卻苦無項目可投的情況，而苦無項目可投資的主因在於創業者的數量愈來愈少，進而使得優秀的項目也愈來愈少。為了因應創業情況趨緩的情形，各方也研擬出一系列的因應政策。如允許二次創業，即是創業者第一次創業失敗後，在第二次創業時會再給予扶持，主要在於有了第一次創業的經驗，第二次創業的成功機率可能會提高，但據觀察，第二次創業目前推行的成效仍不彰。

(八)兩岸青創資訊充斥，但實情與真偽難辨，而高額創業金多為偏鄉

雖然，現今資訊普及，且目前已有許多兩岸青創資訊的相關網站，欲赴陸之臺青可依據自身動機與需求，搜尋相關資訊，但是資訊的真偽則較難掌握，及安全性的考量，如許多臺青赴陸後發現，實際優惠並不如預期。如臺青創業者在臺灣時曾看到一篇新聞，主要內容即是大陸政府為支持臺青赴陸創業，提出臺青只要赴陸創業就能獲得一百萬的創業金，當時這篇新聞在臺青之間造成不小的轟動，但經過深入瞭解後發現，補助赴陸創業臺青一百萬創業金的消息是臺灣新聞的錯誤報導，並且大陸提供赴陸臺青創業者高額創業金的地區，以大陸的偏鄉地區居多，而臺青認為並不會為了幾十萬跑到那麼偏鄉的地方創

業，主要是因幾十萬的創業金對於創業的助力有限。

三、對臺青就業與創業遭遇問題的看法

分為大陸市場為有能力的臺青提供發展機會、優秀臺青得以享受高力度的優惠政策、大陸經濟發展對各國之影響，藉此三個面向探討大陸對於臺青赴陸就業與創業遭遇問題之看法。

(一)大陸已是市場經濟，若臺青仍無法茁壯，則就不是大陸不給機會

有臺青認為大陸若想吸引臺青赴陸，僅以享有國民待遇作為誘因還不夠，應該要超國民待遇，但大陸執行起來會有一定的困難，並且大陸內部的民意一定會有所反彈，主要在於大陸給予臺青超國民待遇，會使得兩岸民眾的認同感存在差距，因此，大陸政府更傾向於提供臺灣民眾同等待遇。不過，有部分地方政府給予臺青特殊待遇，如蔣友柏先生所成立的橙果設計公司，在寧波市奉化當地享有當地政府所給予的特殊待遇，當地政府的特定項目僅與橙果設計進行合作等。

事實上，大陸政府提供特殊待遇，讓赴陸臺青得以在當地順利生存，但地方政府對於臺青的特殊待遇畢竟不是長久之計，因此，大陸目前逐漸從特殊待遇導引為培養臺青，藉此讓臺青可以在大陸落地生根與枝繁葉茂。但大陸目前已走向市場經濟，而市場經濟所講求的即是市場競爭，故臺青赴陸後需要具備相當的競爭力，但臺青赴陸發展經過大陸政府的培育，並歷經約 5 至 6 年的過渡期後，若臺青仍然無法在大陸落地生根的話，則並非大陸不給臺青機會，因大陸除了提供機會外，還給予臺青大力協助與培育，甚至大陸給臺青的特殊待遇，優於本地大陸青年享有的待遇。

(二)大陸對臺優惠政策力道很大，但享有優惠的前提就是要足夠優秀

總體而言，大陸對臺商、臺胞、臺幹與臺青所提供的優惠政策力道很大，但是，享有優惠待遇前提就是人才要足夠優秀。大陸的機會很多，並且也對臺灣人才進行開放，但卻不見得有很多臺灣人敢赴陸，即大陸諸多的優惠所針對的是優秀的人才，因此，對於大部分的臺灣人而言，是看的到但是吃不到，並且臺灣人普遍也不敢輕易赴陸，大陸須發布更多針對臺灣人的普惠政策。如有的臺灣教師選擇赴陸授課

的同時，也不敢放棄在臺灣的工作等，主要是因大陸普遍讓臺灣人沒有安全感，並且大陸對臺灣人赴陸的相關配套措施尚未完善，如有些住房無法交屋，因此，臺灣人便不敢在大陸當地定居，但倘若臺灣人可以在大陸當地買房，便可以較安心的在大陸發展與生活。早期赴陸發展的臺灣人，由於，見證了大陸發展的過程，因此，大多數皆已經融入大陸當地且對於大陸有一定的認同，也因較無後顧之憂而選擇在大陸買房置產，反觀時下的臺青，則因為長期在臺灣小確幸環境生活，而較不願意跳脫舒適圈。

(三)大陸的發展造成許多國家呈現人才空洞化，而不僅是只有臺灣

臺灣在培育下一代人才的同時，大陸也在培養下一代的競爭優勢，進而帶動大陸經濟的成長，且目前不只是臺灣，是全世界的人才都對大陸趨之若鶩，以致於許多國家因為大陸經濟而呈現人才空洞化現象。但人才流向大陸對於各國而言，卻是很難避免的情況，畢竟，現實情況就是人才往好的地方發展，而經濟現象與人才流動原本就是很正常的情形且無法阻擋。但兩岸之間存在有政治議題，故大陸對臺灣的做法，則會異於其他國家，但經濟問題若是政治化則會變得很複雜。

四、大陸鼓勵臺青就業與創業的政策調整

分為大陸支持臺青赴陸發展順序之轉變、大陸青創政策成效、臺青對大陸瞭解程度、臺青赴陸創業政策轉為保守，藉此四個面向探討大陸鼓勵臺青赴陸就業與創業的政策調整。

(一)交流、實習、就業、創業為大陸對臺青支持順序，已不再強調創業

探討大陸對青年創業就業的支持力道不會愈來愈強。就目前所倡議的「一代一線」，當中並未特別強調創業就業，並且在十九大會議中也提到將著重在交流，也認知到順序為實習、就業、創業，支持力道加大在交流的部分，並沒有特別提到有關創業就業，既然創業是擺在最後，或許過往邀請臺青赴陸創業，對大陸而言，並不是個很好的決定，但是就臺青而言，則是必須要考慮去做，因為這是一個很好的機會，但臺青仍需選擇能在大陸落地生根並且接地氣的行業，以及可以

在地快速發展的媒合模式。

大陸目前針對青創政策的相關研擬，雖然仍以青創補貼為主軸，但是對於青創政策的推動則存有疑慮，主因在於大陸政府擔憂在執行青創政策上造成反作用力，特別是針對臺灣青年創業的部分。綜觀兩岸青創政策可能是對臺青的利多，但是臺青在赴陸創業失敗之後，則潛藏著許多的問題，因此，大陸對於臺青創業的政策面已逐漸趨緩，反而現在會考量到對臺青的政策，轉為實習與就業。

(二)因青創政策造成反效果，大陸近來採緊縮政策並且轉為實習與就業

近兩年大陸開始對青創政策採取縮緊政策，主要因為大陸當局察覺到青創政策無論是對臺或是對大陸內部皆造成反效果，其次便是許多執行單位本身不具備招商引資的專業。創業是一件極為困難的事情，即便大陸政府提供臺青辦公室與生活補貼等誘因，但臺青創業者也不見得瞭解該如何創業，因此，比起創業資金，創業者如何選擇創業項目才是創業環節中最困難的部分。有鑑於創業難與高失敗率，而導致臺青返臺後的怨聲載道，因此，大陸對兩岸青創政策逐漸進行調整，同時要求兩岸青創基地必須要思考關乎臺青的實習與就業問題。

目前已有部分臺灣青年選擇到大陸實習和就業，而且入職企業不僅僅是臺資企業，也有部分臺青任職於陸資企業。針對臺青到大陸就業，人社部與臺辦都有相關政策鼓勵臺灣年輕人到大陸實習、就業，如實習，一個學生有在6個月內每月2千元的實習補貼。除了創業和就業，大陸政府也鼓勵臺灣青年能夠到大陸遊學、旅遊等。具體而言，大陸特別針對尚未有赴陸相關經驗的臺灣青年，即所謂的「首投族」到大陸來參觀，並且大陸提供赴陸交流的臺青良好待遇，如住高級飯店以及包車等完善的落地招待，但有時提供臺青高級且完善的落地招待反而造成反效果，如有些臺青反倒認為大陸過於功利等評論。

(三)臺青對陸瞭解太少，故大陸將多推交流團而不是從最難的創業開始

大陸對臺有總體考慮，除了強調效果外，還有政治層面，即兩岸關係的考量，並且大陸政府希望政策發布能馬上獲得成效。但大陸針對臺青就業創業政策的具體效果，經近年實證結果發現仍不盡人意，因此，大陸政府需要另闢其他方式，但目前尚未有具體且實質性的做

法。事實上，臺青對大陸瞭解過少，因此，即便短期交流的成效不佳，並且許多交流團僅是走馬看花，仍需要設法讓臺青先以交流的形式赴陸看一看。兩岸關係改善應該從最基本的政策及生活方面做起，如臺灣人在大陸的生活方面與當地民眾並無太大的差異，並且不會因為沒有臺胞證就不能買車票等情況，即大陸應該先解決臺灣人在大陸的基本生活情況，而不是一開始就以高檔次的創業相關事項著手。

(四)因亂象叢生導致對臺青創業推廣轉為保守，北京不以補助作為誘因

福建省為因應大陸官方的要求，因此，必須要率先於大陸各省之前推出對臺相關政策，但也因此使得福建率先陷入兩岸青創政策的泥沼。事實上，福建並不是臺青赴陸的首選，大部份臺青赴陸會先考慮北京、上海、廣州或深圳等。北京市臺辦之所以不大力推廣兩岸青創政策，主要是因北京市臺辦認為創業是經濟行為，倘若政府用政策去大力扶持創業者，反而會使得創業者失去努力拼搏的初衷，並且日後政策若收回，還可能招致創業者的怨懟，再加上北京作為首都，以致於北京所推出的政策皆會使得各省群起效尤，甚至需承擔一些政治責任，因此，北京對於政策的推廣，則需要更加謹慎。

北京推廣臺青赴陸創業所使用的方式較成熟，即善用國營企業或大陸國家級的創投公司，在其中增設臺灣部門，並尋找臺灣優秀青年來負責部門的營運管理，如協助臺青創業團隊的工商登記、財務、法務、海關及通路對接等事宜。北京不以補助作為誘因，而是以更實際的方式協助臺青創業者接地氣，並且利用國營企業豐沛的資源來協助臺青創業者，但是縱然是如此，畢竟北京是大陸創業的一級戰區，縱然北京已經在周邊服務上強化有關協助臺青落地創業，但是據瞭解，臺青赴北京創業的實際狀況依舊不甚理想。

五、臺灣菁英人才外流對臺灣之影響

分為臺灣高端人才被挖角影響、海外發展的臺灣菁英返臺意願低、臺灣高端國際化人才培養不足，藉此三個面向探討臺灣菁英人才外流對臺灣之影響。

(一)臺灣高端人才赴陸或它國，造成臺灣的創造性不足，而使臺灣衰落

臺灣產業衰落的原因，是創業者與制定企業發展方向的負責人，早在 20 年前便有許多臺灣企業負責人赴陸發展，但是，臺灣企業負責人赴陸後需要管理人才，因此，便將臺灣的管理人才拉至大陸，而後即便臺灣一直想要培養人才，但是，大陸企業又將更多的臺灣企業負責人與管理人才吸引到大陸，以致於臺灣肯打拼、有創造性、肯冒險的人才都被拉走，並且除了大陸之外，赴東南亞甚至世界各地的臺灣人不勝枚舉，以致於仍留在臺灣的就業者，呈現創造性較低的比例居高現象，進而使得臺灣就業氛圍、經濟氛圍都被壓制，即臺灣就業環境現有的人力習慣拿薪水，習慣被指揮，習慣做重複的工作，連帶延伸出臺灣就業環境下的人進行創業較困難的問題，甚至執行就有困難，主要因素即在於臺灣就業環境鏈結上的尖端人才缺乏，而要求非創造者進行不合宜的職務內容，則使得臺灣人對就業環境的怨聲載道，且造成臺灣整體經濟發展也較為困難。

(二)人才必需要高端，中高端人才還不夠，但現在臺灣高端人才被挖走

過去，臺商講產品定位必需為高端，現在連人才都必須要高端，並且中高程度都還不行，即各國以高薪與企業規模對臺灣專業人才進行挖角，以致於臺灣專業人才外流的情況日趨嚴重，甚至於掏空了臺灣人才資源中的高階部份，即是對於臺灣市場有龐大創造效益的階層，並且臺灣高階人才在產業裡面，其實是最珍貴的部份，因為，企業老闆是方向的制定者與資源整合者，但將企業老闆制定的方向細化為可執行方案的人，則是中高階人才，但由於人才被挖角，使得臺灣就業環境中擔任執行者的重要一員消失，並且僅剩服從執行的人，而大陸之所以能發展快速的部分原因，在於廣招各國的專業人才，並且大陸就業環境中有許多中高層為臺灣人。此外，曾在臺灣企業任職的臺青，受到新加坡企業以五倍薪資進行挖角，即便仍在臺灣市場提供服務，但實際上卻已經成為新加坡集團中的一員。

近年，大陸號稱有百萬臺商在大陸，就臺灣主計處移民署近三年的出境人數推算，臺灣人在海外的數量約有 70 萬，當中包含大陸與港澳，再細推則大約 45 萬，因為數字從 2014 年開始呈現下降趨勢，從原本的 45 萬降落到目前的 42 萬，並且臺灣人赴陸的數量減少，但赴其他地區的數量增加。而出境數量僅單純是一個數據，但是，數量中的菁英比重居高不下。假設

在海外的 70 萬臺灣人中有 10 萬名老闆，等同於臺灣有 10 萬個成功的臺灣老闆在國外，並且臺灣少了 10 萬家成功企業，而一個企業可以創造多少就業經濟、社會經濟、稅收經濟則難以估算。

(三)在海外發展的臺灣菁英不願返臺且臺灣國際化高端人才的培養不足

臺灣專業人才以被挖角等方式受邀赴陸時，大多已經被大陸當地的獵人頭公司調查背景，即並不是臺灣專業人才單方面的說詞，就能輕易獲得陸資企業的信任，陸企勢必會經過仔細的調查。獵人頭公司做為臺灣專業人才赴陸發展的管道之一，並非僅是單純的轉介，而是瞭解當地業界需求後才展開挖角。多數被獵人頭公司相中的臺灣專業人才，除了本身實力經得起考驗之外，還具備臺灣管理者較為先進的觀念，因此，許多臺灣專業人才被挖角赴陸後，皆會在陸資企業中獲得很高的職位與重用。

而在海外發展的臺灣菁英不願返臺的因素第一個面臨的即是薪水腰斬，第二個則是職位一定先降階，第三個在於未來可操作平臺少，即發揮空間萎縮，此外，海外菁英返臺還可能遭受臺灣大環境的排擠，特別是從大陸返臺的臺灣人，以致於海外的臺灣菁英返臺後，在臺灣就業空間受阻，僅能自行從事一點小生意，故海外菁英寧願在海外多奮鬥幾年後，待退休後再返臺。而海外的臺灣菁英之所以動念返臺，大多是因為家人在臺灣，如父母親年邁等。此外，客觀來講，近十年，臺灣人才中真正能適應國際化的並不多，並且臺灣的人才培養、競爭力與國際化能力確實不如大陸，許多國家的學生皆比不上大陸學生，亦即臺灣優秀的人才被挖走，但高端的國際化人才卻補充不足。

第二節 臺青赴陸因素與背景之彙總分析

本節探討臺青赴陸就業與創業因素與背景分析，共分為臺青赴陸就業與創業的因素、臺青不願意赴陸就業與創業的因素、赴陸就業與創業的類型，共三大構面來進行彙總分析。

一、臺青赴陸就業與創業的因素

分為臺青不願安於現況、臺灣市場太小且容易飽和、臺灣特定領域發

展受限且特定領域在大陸有較佳的機會、大陸就業環境的薪資漲幅速度等，藉此探討臺青赴大陸就業與創業的因素。

(一)臺青赴陸發展主因是不願安於現況，而大陸提供了很大的發展機會

大陸對於臺青而言，最首要的吸引力，即是具有較多的發展機會，對臺青而言，在臺灣還算容易找就業機會，但相對的薪資較低及職務升遷的機會較少，願意在大陸發展的主要因素，即是不願意區就於現況。目前所有已開發國家，包括美、英、法等國，已逐漸走向晚秋，雖身為已開發國家而形成社會保障完善，但也遭遇人口紅利逐漸減少及對於各項事務的執行較不積極等問題，相較之下，大陸則處於積極建設及提升的階段。臺灣人才外流的原因，最重要的問題點在於給了臺灣年輕人什麼樣的環境，畢竟，若是臺灣具有好的前景與發展機會，相信不會有人願意離鄉背井。

臺灣競爭力與國際觀，最多尚可持續 10 年，但是大陸或者其他地方的競爭力則是更長久的，因此，不是短期覺得大陸好，而是以未來發展性而論，即便臺灣目前仍然比大陸進步，但就親身的大陸經歷會很清楚的瞭解到，未來的發展趨勢在大陸。臺青赴陸是為追求一個更好的生活，大陸很流行一句話「出走是為了回家」，即為大家會願意離開家，就是希望家可以變得更好，所以才願意離開家，但總有一天還是會回到自己的家。

(二)臺灣市場太小而且容易飽和，反觀大陸市場龐大，只要努力就有機會

目前，大陸對於當地臺商與臺青仍舊有一些照顧性措施，如往返機票的報銷或住房相關的補助等，但長期還是要靠臺青自行的努力。大陸政府將臺青引進大陸後會給予一定的照顧，目的在於要臺青與大陸當地青年相互競爭與融合，如臺灣各大學要應聘的話，若是條件不符合要求，則連門檻都進不了，而當前大陸整體可謂是將門整個都打開了，至少臺青赴陸創業是很順暢的，大陸並不會將臺青創業者拒於門外，反觀臺灣的大學，對於一般博士生則不予以聘用，即臺灣博士生連就業門檻都過不了，主要是因臺灣市場較小，以致於市場需求有限且較容易飽和，而大陸當前呈現市場經濟的發展情形，因此，大陸對於優秀人才便可以提供較優良的條件予以聘用，並且優秀人才在大陸就業環境皆可以獲得較佳的職位。

臺灣的整體市場發展已經非常成熟且穩定，但是大陸仍然在不斷發展。如初赴重慶時，臺青覺得當地整體發展不佳，但也恰恰是因為仍有可

進步空間臺青才有可發展機會，即如果當地市場發展狀況良好，臺灣人就沒有存在的價值，並且許多人都認為重慶當地的市場，就像是 20 年前的臺灣。臺灣室內設計師到大陸來能夠參與設計五星級的飯店，但是很多設計師在臺灣都沒有這樣的經驗。再譬如全臺灣做勞力士的店家數寥寥無幾，但是同樣的品牌在大陸的家數則是很驚人，兩者懸殊，即兩個不同世界與不同市場，因此，無法將臺灣與大陸兩者相比較。

(三)臺灣特定領域發展受限，但大陸市場讓臺青在各領域皆有發展空間

由於臺灣太過便利，以致於身處臺灣便覺得習以為常，但投放至幅員遼闊的大陸市場仍存有很大的商機，如大陸的快取寶服務與線上學習課程等。如景觀碩士在臺灣就業的薪資約低於新臺幣三萬五千元，反觀景觀碩士在大陸就業，除傳統景觀外，還可做地產，又以地產公司薪資較高，約人民幣五千至六千元，雖然起薪較低，但升遷速度很快。大陸景觀專業的就業市場，即便沒有所謂的執照但照樣可以標案，但若是要在臺灣要執行公園案，業者必須具有建築師執照及土木技師執照等。大陸各個領域只要有能力皆具有發展空間，但在臺灣由於市場過小，因此，各領域間的競爭激烈，造成特定領域的發展空間遭到壓縮。

(四)大陸就業環境最吸引人的關鍵在於薪資漲幅速度很快且努力就可調漲

大陸就業環境最吸引人的關鍵則在於薪資漲幅的速度很快，並且大陸就業環境對於人才的薪資很敢給，如有臺青在北京就業半年的薪資就已經直接調漲超過 1 萬元臺幣，而臺灣工作 10 年的薪資漲幅可能不到 1 萬塊臺幣。除了薪資誘因外，大陸就業環境看得到薪資調漲的希望，而臺灣的問題就是薪資停滯。基本上，臺灣的薪資差距不是很大，但大陸就是有辦法將差距拉大。臺灣的薪資調整非常無感，並且臺灣企業在近 20 年的薪資都差不多，因此，臺灣的優秀人才在臺灣就業環境遭到壓制，臺青普遍低薪，除了基本的生活開銷外，臺青若還負擔就學貸款，還款之路遙遙無期。早期臺商去東莞工作的薪水是臺灣的 1.8 到 2 倍及許多生活方面的補助，如配車及三餐等。但臺灣薪資許久不見起色，故大陸若以臺灣薪資的 0.8 倍、0.9 倍來聘僱臺青，仍有臺青願意先赴陸卡位，因臺青在大陸可看到希望。

目前，兩岸薪資已經無法比較，主要原因在於身為大陸一級城市的北京薪資水準除了高於臺北之外，也已經與國際大城市並無太大差距。北京

在高薪資的同時也伴隨著高消費，因此，綜觀在北京就業與生活，相較於臺灣仍較不划算，主要是因臺灣具有物美價廉的優勢，即大陸的發展機會比臺灣多，但就整體性價比而言，臺灣還是具有一些優勢，但是較沒有願景。臺灣人才外流就薪資層面的觀察，如臺青前往成都平安銀行的人資經理招聘活動，提供臺青的薪資待遇約一萬四千元人民幣至一萬八千元人民幣，並且工作內容僅負責招聘事宜，就有折合臺幣約七萬至九萬的薪資待遇，由此，則顯示出陸資企業很願意花錢在招聘專業人才，相較之下，很多臺資企業的老闆會覺得員工加班是理所當然，但即便臺灣員工的薪資加上加班費也很難達到臺幣五萬元，以致於很多人才開始外流。

(五)某些特定領域因大陸的機會遠比臺灣好許多，故臺青不得不選擇赴陸

臺青會因大陸具有的特殊專業領域而赴陸，如大陸的中醫學，臺灣許多中醫皆為家族傳承，因此，許多的中醫世家的父母親會選擇將子女先送到大陸就讀醫學相關，而後便留在大陸發展。或者是大陸電商規模龐大，與臺灣甚至達百倍差距，因此，便興起赴陸的念頭。或者是景觀系在臺灣的薪資行情為臺幣兩萬八已算是頂標，而在大陸具有更多的發展機會並且薪資也較高，景觀系在臺灣所面臨的問題就是，臺灣的設計相關科系是以建築系與土木工程稱霸，且不願意將市場分享給景觀行業，認為景觀設計是誰都可以做，因此，於臺灣就讀景觀系的學生在畢業後有較高赴陸願意。

臺青赴大陸創業的主要是因擁有高學歷及專業能力，卻無法在臺灣職場獲得相對應的薪資報酬，甚至專業能力無用武之地。如某資訊創業團隊的創辦成員不乏博士學歷者，臺灣企業僅願意以一個月臺幣五萬五千元的薪資聘用。因為臺灣產業結構基本上以硬體為基礎，但在互聯網產業等軟體技術方面不如大陸蓬勃，同時大陸市場急需大量的互聯網專業人才，並且願意以高薪聘用臺灣專業人才，臺青面對如此現況似乎也沒有選擇的餘地。更不用說，目前臺灣的流浪博士太多，前往大陸任教幾乎是不得不的選擇，故有人戲稱赴陸者有一類是在臺灣「走投無路」的臺青。

(六)臺青願意赴陸與個人企圖心、學經歷背景、能適應環境等因素有關

臺灣現在成為一個好山好水好舒服好幸福的地方，一個月賺 22K 一樣可以過得很好，因為很多東西免費不用錢，相較臺灣的風景區，在大陸很多風景區門票動輒人民幣一百塊以上，但在臺灣幾乎沒有國家公園在收

費，或僅是收取一點清潔費，因此在臺灣無論去哪邊玩都很便宜。故驅使臺青赴陸很重要的的是本身的企圖心，對於人生有更大的目標。事實上。相較於歐美，臺灣人赴陸不存在被歧視的問題，反倒是臺灣人赴陸必需要放棄自恃的優越感。事實上，大陸人不會看不起臺灣人，主要是因臺灣許多制度管理上方面較為先進，故大陸人對於臺灣人仍較為禮遇。

臺灣人赴大陸工作，如外派人員，臺灣企業對於外派人員所賦予的期待，即是希望臺青能憑藉著以往的臺灣經驗，進而傳達臺灣企業的理念並藉此影響海外員工。臺灣人之所以會選擇外派職務，除了經公司評估後認為可勝任外派職務及基本的個人特質外，更多則是與既往背景有關，如家庭背景、教育及社會經歷等。臺青願意赴陸就學或就業，基本上皆是因為有所追求，而這份企圖心將會成為一股動力，促使臺青主動去學習新的事物，並且能使得臺青更佳適應大陸的環境。

二、臺青不願赴陸就業與創業的因素

分為臺灣常報導大陸負面消息、大陸某些地區的氣候環境與臺商數量、臺青自認無法與大陸青年競爭、家庭羈絆，藉此四個面向探討臺青不願赴陸就業與創業的因素。

(一)臺灣常報導大陸負面消息而有防備心，臺青對陸不瞭解而對赴陸卻步

臺青對大陸的瞭解，以負面訊息居多，即資訊不對稱而造成此現象，主要是因臺灣電視及新聞節目，對於全球重點趨勢的訊息較少，通常報導的訊息大多侷限在臺灣內部的瑣事。因此，許多臺青本身對於大陸是很陌生的，再加上過去所聽聞的一些負面訊息，心中便有所芥蒂與防備心，即便是面對臺灣人所提供的協助也不例外。如臺創星 SHOW 所設置的咖啡點，在規劃初期也曾與欲創業的臺青接洽，由臺創星 SHOW 提供免費場地，甚至願意出資 50%並將經營事宜全權交給給臺青管理，但仍遭臺青拒絕，主要是因臺青怕被騙。

臺灣社會對大陸當前的先進發展訊息較少，甚至僅報導一些大陸專制的新聞，但大陸至少在全球發展與整體素質並沒有臺灣報導中的如此不堪，使得臺青不知道大陸實際存在的發展機會。若臺青沒有赴陸經驗，故即便新聞報導中充斥大陸進步與競爭力強大的現況，大多數臺青潛意識中

仍對大陸有先入為主的觀念，即認為大陸仍是落後的刻板印象。有學者調查結果發現許多臺灣大學生對大陸是非常陌生的，如對於「雙創政策」是沒聽過，也不知道大陸的優惠政策，甚至許多臺灣青年對大陸一開始就是抗拒前往，造成此狀況的主因來自臺青對大陸的刻板印象，如陷阱非常多等，再加上其實臺青本身沒有準備好就去大陸，因此赴陸後常常遭遇挫折，回臺後便對大陸有更多的負面評論。

(二)臺青赴大陸某些城市較少，主要是因當地天氣、離臺灣遠或臺商數少

國臺辦授牌的兩岸青創基地中，在天津且由臺商經營的 101 眾創 MOHO，或者是由大陸人所經營的濟南新材料產業園、瀋陽三好街創業園，進駐的臺青團隊皆很少，究其原因這是三個基地皆位於大陸北方，相較之下，大陸南方在對接臺青赴陸創業相關事宜的表現較佳，而大陸北方的氣候對臺青較難適應，且大陸南方距離臺灣較近，再加上大陸南方本身即為諸多臺商聚集處，如福建與東莞等地區。此外，臺商與臺青本身赴天津、濟南、瀋陽的數量相對於大陸南方就已經較少了，並且大多數會赴這些城市發展的臺灣人，皆與當地有一定的淵源與熟識度才會前來

(三)大陸青年太強而臺青自認較弱，使臺青不願意放棄現有小確幸與家庭

臺灣面臨少子化，無需面對高強度的競爭即可很容易的進入大學，且在臺灣被保護的太好，以致於臺青赴陸後在大陸待的愈久，返臺後的失落感愈強，主因在於大陸太先進，而返臺後接觸到的人事物都較弱，更深層的因素，則是在於有些臺青看到大陸的進步，但臺青自認為能力不足而不敢赴陸，且大陸有很多的國際關係，而臺灣在國際關係上則較薄弱。有許多臺青對赴陸發展相當排斥，事實上，臺青赴陸發展，即便對於大陸當地的生活方式已適應，但仍不甚喜愛，並且大陸民眾素質低落是臺青赴陸後較難理解的部份之一，如大陸民眾習以為常的隨地吐痰、兒童就地便溺或交通亂象等。但民眾素質會日漸提升，並非是短時間內一蹴可幾的。

此外，臺青還有小確幸及臺青不強烈的競爭心，較難承受大陸高度競爭環境下的龐大壓力，以致於許多臺青認為在臺灣還可以生活，因此，臺青便不願意放棄現有的安逸生活與工作赴陸發展，再加上家庭等諸多因素的考量，更加促使臺青赴陸發展的意願低落。整體而言，臺生對於赴陸分為很多種狀態，但大多對於目前赴陸趨勢漠不關心、不願意離開現在的環

境或是不想改變目前安逸的狀態。臺灣整體安逸的環境，造就臺青的小確幸、整體競爭力低落及沒有拚搏的動機，臺青的封閉更顯得與外界脫節，不只是跟大陸非常脫節，更是與國際脫節。由於，未來是全球競爭的趨勢，小確幸將導致臺青逐漸喪失競爭力，甚至未來可能連小確幸都沒有。

(四)因有妻小的羈絆，而妻小因大陸生活不易或不願意一起赴陸而受影響

有些臺青往返於兩岸之間，而妻子與小孩仍留在臺灣，主要是因臺灣的醫療品質優於大陸，並且大陸的醫療費不像臺灣有健保，因此，在大陸當地就醫所費不貲。如有聽聞在上海因為感冒就醫而收費八百元人民幣的情況，因此，若大陸當地的臺商子女們若是有突發狀況需就醫，基本上都是 SOS 專機返臺，也由於兩岸醫療品質的差異，以致於臺灣人目前在大陸長久發展的意願並不高。此外，配偶赴陸也會考慮是否有辦法在大陸找到另一份工作或小孩的就學，及在大陸的生活適應等，而不願意跟隨另一半赴陸。故臺青不願赴陸的關鍵要素，更重要的是會有家庭的羈絆，因此，大多數臺青仍會選擇先在臺灣就業，若要赴陸發展，則希望能安頓好臺灣的家人，甚至是具備攜帶家人一起赴陸的能力。此外，有臺青創業者對於赴陸就業臺青的聘用，基本上以未婚者為首選，主要是因臺青就業者若有家眷且攜家帶眷共同赴陸，雇主則需要協助相關事宜，如房屋津貼等。

三、赴陸就業與創業的臺青類型

許多臺灣人赴海外發展，之所以選擇大陸，即是考量到兩岸語言相同，並且文化與其他國家相較之下差距較小，而最主要的因素還是在於大陸的市場規模大與發展機會多，

(一)臺青赴陸發展大多皆具大陸或海外背景或經驗，如父母、親友、學習

因臺青對於大陸的第一印象，主要來自於周遭親友，如果身邊有與大陸緊密關聯的親友，臺青對於赴陸，無論是在交流、實習或是就業等皆會更願意嘗試，如臺青家中具有臺商背景，父母親也會更贊成子女赴陸發展與學習。就目前觀察，臺青赴陸創業及就業的數量較少，而赴陸者大部份皆是因為有親友在大陸，其中主要又分為兩種，第一種為家庭關係，因為家中父母或親友關係才赴陸；第二種則是具有大陸求學經驗者，而臺青會赴陸求學，甚至只是前往交流與實習者，亦大多是與父母親的大陸經驗有

關，若家庭與大陸毫無關聯性，僅因具大陸情懷而赴陸求學的臺青比例較低。還有另一種情況，是臺青本身、父母或親友中，有除大陸以外的海外經驗，如父母是駐外人員或外派員工、臺青本身或親友有赴海外求學、實習或就業等經驗，即家庭背景具有海外經驗與關係的臺青赴陸機率較高，因為對他們而言，大陸只不過是到海外的另一個國家或地區而已。

早期臺商赴陸時較少在大陸具有人脈，即早期臺商赴陸的契機並非是因為大陸當地有人脈，而目前臺青會選擇赴陸發展，大多是因為本身在當地已有認識的人或具備一定的人脈才會赴陸發展，即臺青在大陸完全沒有認識的人，選擇赴陸發展的機率較小。如赴重慶創業的臺青，其身邊的臺灣友人赴陸創業選擇重慶的可能性較高，且從事餐飲業的比例居多。雖然重慶當地政府並未針對臺青創業給予太多支持與優惠，但赴陸創業會以重慶作為落地首選，主要因素多是因為有認識的朋友或是長輩在重慶發展。

(二)臺青若是臺商或臺幹二代或有大陸親友，為臺青赴陸工作的最大來源

雖然大陸執行青創政策，普遍臺青則是抱持觀望態度，而若是臺商或臺幹的子女，由這些「臺商二代」「創二代」來執行兩岸青創則更為合適，再加上擁有上一代的資源及協助，相較之下，成功的機率也比較大，且這類的臺青，本身即是最大的臺青赴陸來源。如天津當地以臺商創二代的比例居高，因此，對於創業相關的資源與管道，臺商創二代皆有一定的瞭解，101 眾創 MOHO 的臺青創業團隊數量為 2 家，並且皆為天津當地的臺商創二代。像昆山瑞鷗鮮焙煎咖啡由臺青所經營，該臺青赴陸發展已屆滿十年，而赴陸的主要是因父親過去在大陸自行建廠並負責營運，由於當地工廠皆已變成商業區，再加上限污令，以致於臺商父親將大陸的產業進行轉型並從事房地產開發，而臺青在大陸除了協助父親管理租賃相關事宜外，主要自行創業的項目為開設咖啡店與咖啡豆的烘焙與磨製等，由於店面為臺青家中的房產，故無須負擔店面租金。

譬如在北京中關村知名的氦空間工作的臺青，由於父母親任職於外貿協會的關係，並且曾外派至北京約兩年的時間，在此期間臺青便多次前往大陸探親，更於大學時選擇就讀於香港大學，於畢業後選擇回臺開設咖啡店，但覺得在臺灣開咖啡店的生活過於安逸，便決定赴陸在陸企工作，希望能藉此接受更多的挑戰。又如於 2004 年赴重慶創業的臺青，因其父親在

兩岸皆有事業，即是臺商二代的身分，且臺青求學過程皆在臺灣，但從來沒有想過未來會留在臺灣發展，並於完成學業及服完兵役後赴陸。

(三)若臺青有兩岸的朋友、同學在大陸，為赴陸工作的第二大臺青來源

赴陸的臺青主要是因其父母或親戚為臺商，其次則是有朋友或同學在大陸工作或就業。許多受訪的臺青表示赴陸工作，主要是受朋友或同學影響，即彼此呼朋引伴而赴陸。通常是因有親友在大陸，臺青主動請親友幫忙介紹大陸工作或親友主動找臺青赴陸協助，在此契機下臺青便選擇赴陸。所謂的朋友或同學不僅只是指臺灣人，有些是指大陸的朋友或同學，他們可能是臺青在海外求學時所認識，由於，現今臺青赴陸創業大多是經營內需型的服務業，故需要透過與大陸本地友人或同學來合作開拓。如某臺青於瀋陽創業是因創業初期的合作夥伴為在美國就學同學且為瀋陽人，故共同於瀋陽創業，此外，他還成功號召身邊具有相關專業能力的親戚朋友共同赴陸，除臺青過去在美國成功的創業經歷外，彼此具有較高的信賴度。

(四)臺青若在大陸結婚，則會因配偶關係增加留在大陸長期發展的機率

單身的臺青赴陸較沒有羈絆，若因此與大陸當地民眾結婚，將會增加留在當地發展的機率，這乃因大陸發展機會更多，故大陸配偶不願來臺，且配偶有大陸在地關係，對臺青在大陸就創業增加成功機率。事實上，許多臺青為單身赴陸，因此，赴陸發展後迎娶大陸配偶的比例較高，這是赴陸發展後，選擇長期留在大陸的一個關鍵因素，娶了大陸配偶的臺青，會有較高的在地化動機，但這並不是在大陸發展成功與否的絕對因素。不過，也有許多臺青與大陸配偶共同返臺情形，或臺灣年輕男性與臺灣老婆共同赴陸發展的情形。此外，也有外派臺青表示，當初願意被外派的主因，是大陸有心儀的對象而赴陸追愛。

(五)具有海外求學經驗或家中成員有在海外的經驗，較願意赴陸接受挑戰

若臺青個人有在海外求學經驗或家中成員有在海外工作的經驗，較願意赴陸工作，因大陸也是海外，更何況同文同種。如上海某被外派的總經理其家庭中的成員皆在不同國家發展，如美國與日本等，故對於赴陸發展的接受度也較高。同理有的臺籍幹部在大陸發展，故對於外派至南向國家的意願則較高。此外，某臺青在臺灣服完兵役後赴英國攻讀碩士學位，主

攻太陽能跟風力相關課題，於英國完成碩士學位後返臺，認為在臺灣不外乎為考取公職或是在企業就職，但後來在臺灣的工作不符合其理想，恰巧上海富士康正在招募儲備幹部，臺青認為這是一個較佳的就業機會便選擇外派至上海，臺青前往上海後會發現步調更快，所見所聞都比在臺灣時更加震撼，如上海民眾都很努力的工作賺錢等。另有一臺青 2010 年赴美就學，在美國完成大學學業並且預計在美國定居，也興起過在美國創業的念頭，但礙於一直沒有找到很好的項目，而有一天在美國刷 FB，就刷到一篇文章進而受到啟發，並且覺得該項目適合在大陸執行，因此便選擇赴大陸創業。

有一臺青在大學畢業之後是先在台灣工作，後來赴加拿大打工旅遊，主要從事設計相關工作，後來返臺工作一陣子，才毅然決然赴陸，主要是因赴加拿大時就覺得與臺灣的環境大相逕庭，因為，國外設計師是一個備受尊重的行業，並且工作量是臺灣的十分之一，但薪水是臺灣的兩倍，當時甚至有考慮移民加拿大的念頭，但考量到家人都在臺灣，因此放棄。大陸除了離臺灣近之外，也是以中文為主，當時剛好有朋友在大陸，此契機下臺青便選擇赴陸。還有一臺青大學就讀於交大管理科學系，大學畢業後就讀臺大念商研所，曾有赴比利時交換的經驗，畢業後進入臺灣的惠普任職，此臺青之所以會選擇赴大陸就業的主因是臺青有再出國念書的規劃，且已經預計前往德國攻讀大數據碩士並想在歐洲找工作或創業，但後來 Apple 公司主動接洽，臺青便選擇赴陸就業，主要考量到大陸有許多發展機會，臺青身邊許多的友人已前往大陸發展。以上臺青赴陸的共同點，就是他們皆具有在海外就學或學習的經驗。

(六)若就在學時有大陸實習、修課或交流經驗，畢業後赴陸發展機會增加

臺青赴陸就業的意願取決於個人，而大陸實習經驗也成為影響臺青赴陸的抉擇因素之一。如就讀某大學景觀學系的三個學生，選擇於畢業後赴上海進行為期三個月的實習工作，當時赴陸的契機在於老師推薦，於實習結束後，僅一位臺青願意轉任正職，另外兩外臺青選擇返臺的主要是因對於其實習單位的不適應，故倘若臺生能於大陸實習期間，找到一份契合的實習工作，則可增加於大陸就業的意願。此外，有個臺灣女生在四年前透過實習機會赴陸，並在實習結束後留在當地擔任總裁助理，藉此做為在大陸就業的跳板，後來進阿里巴巴工作，年薪約新臺幣兩百多萬元，也因此

影響身邊有抱負的臺青對於赴陸就業躍躍欲試。當然，也有許多臺青在大陸完成學業，甚至有海外工作經驗，但最終仍選擇返臺就業，主要在於家庭因素的考量，特別是父母親仍在臺灣，因而選擇返臺。

除實習外，在臺灣就學期間，若有修習過大陸課程、參加過兩岸創業競賽、大陸參訪團、交流團等，而臺青會參加相關赴陸活動的動機，有可能是來自父母、親戚、朋友、同學、甚至政黨的因素或鼓勵，但也會因此增加臺青畢業後赴陸工作的意願。事實上，據瞭解臺灣大學生在學期間會修習大陸課程與參加兩岸活動，其主要原因乃是他們的親友有大陸關係，而沒有大陸關係的學生，在大學期間會修課與參加此類兩岸活動則少。如北京創業公社臺灣負責人於臺灣完成本碩博學業後赴陸發展的契機，則是因為參加交流活動，主要因在學生時期，已有長達七年帶團赴北京交流的經驗，此外，在寧波陸資企業珞桐文化就業的臺青，赴陸的因緣在於臺青赴陸前即任職於國民黨內，且一直負責兩岸青年交流相關的事物，因此有較多機會與各地的臺辦接觸，因交流時認識珞桐文化負責人而赴陸就業。

(七)創業臺青中，有許多是在大陸就業許久或已有創業經驗的資深臺青

臺青指 25 歲至 45 歲間，故進駐在兩岸青創中心的臺青，或創業表現較佳、或創業規模較大的臺青大多是資深臺青或老臺青，年齡大多是 35 歲至 45 歲間，且大多已在大陸就業多年，或是外派的臺幹而後離職並創業者，也有許多已有創業經驗者。如杭州臺青會主委共同創業的臺青即為被公司外派赴陸發展的臺幹，後來因二代接班而離開原公司，臺青在外派其間就已自行成立貿易公司，後來又到陸資企業工作，故在大陸的創業環境與人際關係已相當深厚，才有能力進行無線充電此高技術含量與高資本密集的創業。

(八)無大陸背景與經驗，而純粹是嚮往大陸發展機會而赴陸的臺青很少

臺青選擇赴陸，首先要有關係，大部份赴陸的臺青都是因為家庭背景或是已經有親友先行赴陸的關係，使得大陸對於臺生而言並不陌生，相較之下，臺青沒有家庭與親友關係而有勇氣選擇赴陸的機率較小，這類臺青少之又少。亦即臺青選擇出走的主要因素，即是對自身有一定的期許，但在臺灣沒有吻合自己的目標，或在臺灣市場沒有辦法得到滿足，若再加上身邊若有密切互動的親友，便會燃起想要赴陸的慾望。

某一就讀健康管理科系的臺青，自大學就學期間便對於老人相關範疇深感興趣，並於大學三至四年級期間，自行與兩位友人共同組隊參與國際青年創業領袖計畫所舉辦為期約十個月青年創業競賽。而臺青之所以積極參與創業活動的主要因素，在於本身對於創業一事深感興趣及曾經參與相關活動經歷使然，而其本身並無在大陸的親友，只因大陸有較佳創業的發展機會，故畢業後便選擇赴陸發展。另有於今日頭條任職的臺青，原先在臺灣就業，並且過去沒有於大陸就學及就業的相關經驗，但當大陸提供就業機會時，則會因今日頭條是大陸知名的獨角獸公司，而選擇赴陸就業。

第三節 臺青赴陸就業與創業現況之彙總分析

本節探討臺青赴陸現況，分為臺青赴陸就業的整體狀況、臺青赴陸就業遭遇問題、臺青赴陸就業競爭情勢、臺青赴陸就業的整體狀況、臺青赴陸就業遭遇問題、臺青赴陸就業競爭情勢、臺青年赴大陸創業案例，共七大構面來進行彙總分析。

一、臺青赴陸就業的整體狀況

分為臺灣仍有小確幸、臺商與臺幹退潮、雇用臺青的成本考量、臺青赴陸意願與大陸政策之關聯、臺青赴陸實習機會的多寡、企業提供臺青就業者的特殊待遇、臺青返臺結婚後再赴陸的情形、臺幹長期派駐大陸的返臺意願，藉此探討臺青赴陸就業的整體狀況。

(一)臺灣人赴陸的情況少且與過去相比今非昔比，主要是臺灣還有小確幸

早期臺灣人赴陸會有光環存在，但目前臺灣人赴陸的情況今非昔比，主要是因大陸崛起，並且大陸民眾的想法與思維比臺灣民眾還要進步，更重要的是兩岸民眾相較之下，大陸民眾很敢要，而臺灣人則不太敢要，主要是因臺灣人會擔心開口要求更多，而因此丟了工作，以致於目前兩岸薪資差異有愈來愈小的趨勢。較多臺青赴陸發展會選擇前往上海，主要是因上海整體現況與臺灣較為相近。雖然，上海號稱當地的臺灣人數量眾多，但與過往相較之下仍較少。事實上，臺青赴上海呈現來來回回的狀態，且目前臺青赴上海發展以就業為主。

綜觀臺青赴陸，會發現臺青並沒有很明顯傾向赴陸發展的跡象，主要是因臺青赴陸的前提為是否有查覺到大陸當地的可發展機會，並且除非臺青有實際赴陸的相關經驗，否則臺青對於大陸的強勢崛起及兩岸差距根本毫無自覺，以致於臺灣當前仍舊有許多臺青都抱持小確幸心態。此外，多數大陸人具有狼性，而臺青較難適應大陸高度競爭的環境，因此，有些臺青則不願意赴陸或不容易融入大陸當地，甚至赴陸後也很容易選擇返臺。

(二)因臺商與臺幹退潮，故臺青也跟者退潮，服務業對臺青有少量需求

由於大陸的臺商與臺幹退潮，再加上臺青赴陸意願低，並且臺商、臺幹與臺青三者赴大陸的情況為連帶關係，即臺商數量少以致於對臺幹的需求便減少，臺商聘用本地陸幹而非臺幹，臺幹也因為本地化而減少，且本來臺幹可有新一批的臺青赴陸作為補充，但現在則連外派赴陸的年輕臺幹亦較少。而大陸新開放的服務業確實會引領新一批的臺青赴陸。如大陸對人才進行開放，進而使大陸臺資銀行對於臺青就業者的需求較多，但這畢竟還是有限的行業，並且對於臺青就業者的實際需求也有限，反觀大陸其他企業，對於臺青的需求更低。如第一銀行成都分行於2016年底對內部高管，包括行長皆是聘用本地人，並且以成都分行作為試點，若是聘用本地人可行，未來大陸各地區的分行皆會傾向於聘本地人擔任高管，主要是因考慮到當前的本地化主流及人事成本，因此，臺青赴陸就業的機會在臺資企業已經相對減少，即臺幹數量減少，以致於臺青若赴陸就業就需考慮要以陸資企業為主。

另一種情況，則是隨著外派臺青的年齡漸長，所需要顧慮的層面也逐漸增加，包括成家立業的問題，外派的已婚同仁需面臨到是否要攜家眷赴海外，由於，曾有家眷在赴海外後不適應，或是另一半原本在臺灣有工作，則需要面臨辭職等因素，因此，即便對已婚的外派同仁攜家眷赴海外有一定的加給，但大部分的外派同仁，仍未將家眷一併帶往海外，反觀未婚的單身同仁，則是會面臨到家人催婚的困擾。外派至海外的單身臺青則會盡量避免於外派期間與當地異性交往，主要是因臺青平均外派時間約兩年到三年，而外派結束則將返臺，進而使得臺青在外派期間對於結交異性的積極度較低，並且臺青仍認為與臺灣異性交往對於長遠發展較為合宜，主要是因成長背景等環境較相近、觀念較易溝通等。

(三)上海臺青增加，但老臺商則返臺，而昆山新進的臺商與臺青已很少

在上海當地的臺青以臺商二代居多、任職於臺資企業或陸資企業等，但自 2016 年開始一般臺青赴陸就業的比例激增，並且高於上海當地的臺二代數量。目前臺青赴上海就業的比例有逐漸增加的趨勢，但就整體臺灣人口比例計算仍是少部分，與此同時，也有不少在上海當地發展的臺灣人陸續返臺，且當中不乏許多高管。如高管外派期限結束以後便選擇返臺，即便其中有許多高管選擇繼續留在當地發展，但整體比例仍有限。目前，大陸的許多臺資企業已經沒落，以致於臺資企業的高管大多已撤離大陸，目前仍留在大陸的臺資企業高管大多是企業負責人及其家人。此外，上海的臺二代由於不願意接家業而有逐漸移轉至其他國家發展的趨勢。

昆山為臺商在大陸發展的一個指標性城市，即昆山的臺商數量為全大陸之首，因此，可將進入昆山的臺灣人數作為臺灣人赴大陸的一個參考性指標。目前臺青赴陸以服務業或文創業為主，而目前赴昆山開設工廠的臺青已經很少，即昆山的新進臺商很少，並且臺青赴陸大部份都是因為集團布局而被外派至大陸。昆山青創園區的部分，的確有一批 45 歲以下的臺灣人在當地設點，並且也有昆山當地的臺商二代，將上一代留下來的產業進行轉型並且選擇從事其他行業的案例。臺青赴昆山創業的案例，如金園排骨近年將品牌引進大陸，也有以合夥的方式開設工廠，此外，誠品赴蘇州設立旗艦店，並引領一批臺青文創者進入大陸市場。

據蘇州臺辦表示江蘇省合計約有 50 個兩岸青年的業就業平臺，其中，臺灣的青創項目約有 200 多個，而臺青參與實習、創業與就業的總人數則達 7 千人次，目前，江蘇當地就業與創業臺青約有 1 千多位，且實習人數約 6 千人次。若以蘇州臺商約占全大陸臺商數的五分之一而言，在全大陸就業與創業的臺青約有 5 千多位，此數字為推估且僅供參考，因臺青赴陸以服務為主，故實際前往上海的臺青人數應當不僅如此，此外，就本研究實際考察結果的觀察，臺青赴陸尚未形成風潮。

(四)臺青對陸不熟悉且雇用成本較高而造成需求下降，除非是特定職位

目前，大陸許多工程公司或是工廠內部等專業技術含量較高的職務，會比較傾向於聘用臺籍人士，如工程公司的項目進行，包括現場管理等，主要負責的人員還是會以具有半導體相關經驗的臺灣人為主。相較之下，

在大陸當地從事貿易性質的企業，基本上對於臺籍人士的需求則沒有那麼迫切，主要是因貿易業務的執行所需要的人才要以熟悉當地門路者較為合宜。臺灣相關專業人才赴陸也不一定是長駐，主要是因企業外派臺籍員工需要提供住宿及往返兩岸機票等額外成本的考量，因此，大陸目前有愈來愈多企業的規模擴張及項目執行的規模愈來愈大，相對使得企業在專業人才的需求量愈來愈大，便會使得企業對於臺籍員工的需求被稀釋，主要是因企業聘用的陸籍員工比例愈來愈高，甚至很多陸籍員工崛起，但由於陸籍員工的素質參差不齊，因此，在某些特定的職務仍會選擇聘用臺籍幹部。

(五)臺青願赴陸就業機率變高，大陸政策會朝向鼓勵臺企與陸企雇用臺青

以赴大陸就業而言，臺灣的低薪是很明顯的主因。現在已經開始從事軟體服務方面的專業人才，包括設計、寫程式、動畫等，都開始從大陸接單後再外包到臺灣執行。就臺灣年輕人一輩而言，選擇先出去看看的機率非常高，再加上臺商在大陸發展就有很多雇用臺青的機會，雖然不至於發展到以政策要求臺商企業必須雇用一定比例的臺灣人，但大陸政府有很大的機會鼓勵臺資企業雇用臺青。

此外，陸企招聘臺青已量化成為各省的績效指標，在政策上也會有相關的補助支持。在聘用臺籍人士方面，很多人會覺得性價比高，但如果是高階主管則不一定，因有能力、忠誠度和一些因素上的考量，且就現在聘用臺青的性價比高。但若因為臺灣薪水低，臺商就喜歡聘用臺灣人，甚至包括陸企也開始會喜歡聘臺灣人，這部分就要視職務性質及企業文化等而論。如航空業或銀行業等，為了服務臺灣乘客及客戶，就會聘用臺灣人。

(六)臺企、陸企、兩岸青創中心會提供實習機會給臺青，特別是青創中心

臺生之所以會選擇赴陸實習，基本上，皆對於外面世界仍存有知識上或瞭解上的渴求，並且這類臺青可能比較不害怕陌生環境，或是適應能力較佳等。事實上，願意走出臺灣的臺青，基本上皆已經有危機意識，並且在赴陸的心態上，皆已適度進行調整，主要在於學校會提醒臺生赴大陸發展的不易之處或可能遭受到的困難等，與此同時，實習企業也會經由提供臺青赴陸實習機會的過程中，給與臺青未來發展的建議，甚至會進一步評估與臺青長期合作的可能性。如杭州弘益智電科技願意開放臺灣大學生赴陸實習，並且希望可以透過弘益智電科技的平臺，讓臺青提早認識除了臺

灣以外的競爭環境現況，希望臺青可以增廣見聞，不要成為井底之蛙。除臺資企業外，陸資企業亦會提供實習機會給臺青，甚至臺青赴陸實習是兩岸青創中心的績效指標，故青創中心會盡量安排臺青至各企業實習。

若是陸方主辦的交流實習活動，實習臺生在一開始其實並不瞭解提供赴陸參訪與實習的主辦單位，甚至抵達當地才會知道確切的接待單位，並且此類活動具有政治意味。事實上，大陸官方招待臺青赴陸進行參訪交流，在某種層面上就是希望能藉此獲取一些臺青資訊，且陸方希望臺青可以在畢業或實習結束後，繼續留在大陸就業。無論赴陸實習活動的主辦方是哪個單位，臺生皆可根據主辦單位所提供的實習企業名單及職務進行選擇，而後將會各別分派到不同企業實習。臺生實習待遇依照實習單位不同而有所差異，如有的公司會給付實習薪資，有的則是僅提供餐費，相較之下，陸生實習甚至有連餐費都並未提供的情形，即臺生赴陸實習待遇較陸生佳。就臺生心態會覺得實習所見所學才是重點，實習薪資則是其次，且許多臺生認為在臺灣實習的收穫不大，而赴陸實習則可與許多實習單位的陸生成為好朋友，故最大的收穫，即是與陸生交流的機會。

第一銀行為實習生規劃四個方面的實習內容，分別為大陸金融初體驗、專題研修、在地生活及最後的成果發表，並派出 9 位學習導師以協助實習生課程學習、部門實習與專題研修等，相當於平均每 3 位實習生可獲得 1 位學習導師的指導。除了紮實的金融研習課程外，一銀大陸分行也為實習生規劃了一系列「在地生活」活動，如參訪浦東金融圈、上海外灘等特色景點；並支持實習生積極使用大陸的支付工具，體驗使用手機的便捷行動支付模式，體驗共享單車、淘寶、外賣、滴滴出行等互聯網的便利生活模式，掌握大陸最新的金融支付趨勢。

(七)臺青赴陸實習後，會有一定比率留在大陸就業，且企業會給特殊待遇

臺青赴陸實習，以 61 名赴陸參訪與實習的臺青為例，約有 10 名臺青有意願留在大陸工作，大陸企業也願意為了臺青而給予特殊待遇，如願意為臺青另闢職缺、大陸五險一金福利轉換為臺青的住宿補貼等額外待遇。大陸民眾在各地就職，會因為出生地的不同而有不同的福利標準，臺青在大陸就業則享有與北京出生的民眾相同的福利待遇。然而，臺青抱持活在當下的心態，希望陸企所提供的福利待遇能轉換為實際的薪資，且不太在

意實際聘用的職務性質，因臺青若成為正式員工就必須面臨稅務問題，故出現雖為正式員工但仍掛名為實習生的情形。

第一銀行外派臺籍員工至海外的各個分行的加給標準，共分為三個部分，第一個部分為海外薪水皆為原薪資的 1.6 倍，第二部分則須視當地物價水準而定。一銀提供前往一銀大陸分行的臺籍員工一定比例的住宿補助，且不同等級的臺幹補助不同，當中包含水電、瓦斯等額外費用，但住宿需由員工自行尋找，而臺籍員工基本上皆會住在分行附近的小區內。第三部份是返臺機票補助的部分，一銀提供一般行員一年兩次的機票補助，但沒有提供返臺假，因此，任職於大陸分行的臺籍員工返臺，必須請特休假。

(八)長期外派在大陸臺幹，常舉家遷到大陸，且未來也不打算回臺生活

臺青被公司長期外派在大陸，已在大陸落地生根，即臺青外派大陸後，返臺工作與生活的機率相當低。如被外派至上海拓展業務的總經理，因發展有成，進而使得其親友對大陸有比較多的期待或是吸引親友赴陸，且其妻子與子女目前皆已赴陸，舉家赴陸並且沒有返臺生活的打算，並決定讓子女在大陸當地接受教育，主要除工作考量以外，認為兩岸教育環境相較之下，大陸教育環境即便競爭但也相對較單純。決定讓子女就讀大陸私立的國際學校。且妻子本身具備營養師背景，並於赴陸後選擇請臺灣醫生一起赴陸的方式，共同在上海當地合作開設醫美診所，在大陸開設醫美診所則須要走高端路線，藉此讓大陸消費者有更多的消費意願。

除赴陸工作有成的臺灣人會長期留在大陸外，也有許多「臺流」不再返臺，即早期跟隨臺資企業赴陸發展的臺幹或老闆，在被臺資企業派駐後，若離職或企業倒閉後，在兩岸皆較難再找到工作，因企業認為有派駐經驗的民眾會有大頭症且具有外派經驗的民眾則偏向需外派的職務，因此，這些臺流便只能留在大陸從事小本生意。

(九)臺青赴陸工作後常往返兩岸且返臺結婚後再赴陸少，二代也可能回臺

臺青赴陸發展後來來去去的原因在於生活或天氣上的不適應，而生活上的不適應在初赴陸時較為明顯，但生活不適應對於赴陸就學的臺青而言，則影響較小。此外，還有家庭因素，如家裡希望臺青能結婚後再赴陸等，但許多臺青返臺結婚後再赴陸的情況較少，主要原因在於有的臺灣家庭會希望子女的結婚對象為臺灣人而不是跟大陸人結婚的情況。

許多在大陸完成學業的臺青，畢業後基本上都會留在大陸工作，而赴上海就學的臺生則是以醫學相關科系居多，如牙醫或中醫等，並且大多數上海的臺籍醫科生在畢業後也會選擇於上海當地執業。此外，臺青在陸資企業工作的情況較少，但年長或老臺青在陸資企業工作的情形較多。臺商二代且在大陸完成學業的臺青，是否會繼續留在大陸當地發展的情況則不一定，即臺商二代在大陸完成學業後也有返臺發展的情形，且大多數是因為家庭因素，並且也有臺青長年在大陸就學，返臺後反而不適應臺灣生活的情況，主要是因大陸生活很方便，如訂外賣等，而臺灣目前尚未發展那麼快，主要是因臺灣框框條條的限制比較多。

二、臺青赴陸就業遭遇問題

分為外派臺青之調整心態與實力提升、臺青在大陸就業的競爭力與福利待遇要求、臺灣人在大陸難以接地氣、臺青對赴陸就業存有能拿高薪的誤解、臺青外派優勢卻愈來愈少、臺灣博士赴陸擔任教職需符合條件且長期面臨生存競爭、臺青的穩定性影響就業錄取率及實習轉正，藉此探討臺青赴陸就業遭遇問題。

(一)外派赴陸的臺青主管若無法調整心態並提升實力，將會被大陸人淘汰

目前，臺灣人外派至大陸皆擔任主管職務較多，主要是因臺幹在臺灣具有一定的國際管理、操盤或特殊技能等經驗，以致於臺幹赴陸後，可以獲得更佳的福利待遇與高於臺灣的薪資等，也因此，臺幹赴陸後較容易與下屬呈現脫節的狀況。早期有臺幹赴陸很快就被當地企業榨乾的說法，但目前臺灣員工被陸資企業挖角後，創造優勢是取決於臺幹個人承諾企業的創造條件。如臺青本身具有在陸資企業工作的經歷，並且在碩大的集團中僅有一名臺灣人，而臺青也是在協助集團建立分公司的時候得到很大的效益，甚至勝過總公司的效益，進而使得集團將臺青轉調到總公司內，因此，臺青在大陸就業市場的發展取決於是否可以融入陸資企業文化、帶領當地員工或是創造更大的效益等，反之，臺青若覺得專業技術會被陸資企業榨乾，則代表臺青的技術仍有較大的提升空間。

(二)臺青在大陸就業的競爭力低於大陸員工，卻又要求公司過高福利待遇

許多赴陸的臺青選擇返臺，原因在於赴陸後並不努力，且執著於一例

一休或是機票費補貼等事宜，即臺青尚未通過努力展現長才，便一昧的計較於自身利益，以致於許多臺資企業的老闆即便希望照顧臺青，但仍難以接受臺青比起努力，更執著於利益爭取，並且臺資企業在大陸聘用兩岸員工的流程有較大差異，且需支付較高的人事成本。事實上，大陸當前有許多海歸與技術人員，並且擁有較佳的職能素養，但臺灣民眾的人文素養仍較佳，而臺籍員工較普遍的問題在於對工作待遇要求很大。

譬如臺籍員工會要求定期休假或差旅費由公司承擔等，但企業聘用當地員工，則不需要提供過多的額外待遇，且企業還可更自由的進行人員安排，即臺籍員工在大陸就業市場呈現職能競爭力低於大陸員工，卻又要求公司較難以承擔的福利待遇等，以致於臺籍員工在大陸就業市場較容易被剔除。如浙江嘉興的慶福國際月子會所與臺灣某技術學院合作，讓臺生赴陸實習，但實際推行後發現臺生赴陸後的實習情況不佳，主要在於臺生實力不足，且臺生會要求要一例一休等條件，而不利於大陸的臺資企業管理。

(三)臺商很願給臺青與專業人才發展機會，但事實證明臺灣人很難接地氣

早期臺商赴陸創業沒有所謂的生活品質，但臺商們都忍下來了，相較之下，臺青當前赴陸到處都是高級餐廳並且交通的便利度也有大幅度的提升，看在一路披荊斬棘的老一輩臺商眼中則是很感慨，即臺青赴陸的條件已經優化許多卻仍怨聲不斷。事實上，臺資企業在聘用臺灣員工時，許多時候會讓臺商較為難。如很多臺幹會跟老闆借車用，當然在沒有衝突的情況下老闆皆會同意，但是，站在員工的角度就不一樣，即臺籍員工較敢提出要求，進而使得本地的員工的不平衡，最後老闆乾脆另外再買一部車作為公務用。大陸本地的年輕人是在找機會、找資源、找合作，但臺灣的年輕人所著重的點，卻都是在休假與伙食等。

某經營月子中心的臺商在與本地退休的護理長面試時，發現本地的護理長對於本地的婦保院或是衛紀委的整個資源非常的瞭解，即便臺灣人赴陸發展，對於當地資源的瞭解度也需要一年至三年的時間才有可能達到本地員工長期積累的成果，即專業人才的需求方面，大陸當地的專業人才仍較符合臺資企業在大陸發展的需求。在大陸的可發展機會稍縱即逝，以致於臺資企業較偏好聘用大陸當地的員工，主要是因臺籍高管，無論在臺灣是位居多高的職位或是豐富的臺灣市場經驗，皆不適用於大陸市場，主要

是因兩岸產業發展型態與規章有較大的差異，因此，無法直接將臺灣模式或經驗完全移植至大陸市場，臺商很願意給臺灣人發展機會，但事實一再證明臺灣人在大陸的環境中較難用。

(四)臺青對赴陸就業存有能拿高薪的誤解，需具條件否則薪資沒有高很多

臺青普遍認為，北京的就業機會及薪資水準皆遠遠高於臺灣，事實上，北京的普遍平均薪資約為人民幣五千元。目前臺青於大陸實習的薪資依據行業別的不同而有所差異。如一般實習工程師的薪資範圍約在人民幣五千至八千元之間，研究生於畢業後轉為正職後的年薪約為人民幣二十萬至三十萬元，並且在大陸的薪資計算一般是直接將年終一併計入，如人民幣二十萬的年薪，即是以十六個月計算。大陸大型企業的薪水基本上較佳，原因在於大企業的招聘條件較高，僅招聘一流大學的畢業生，相較之下，小企業的招聘門檻則較低，不會特別設限於應聘者畢業的學校，因此，形成各公司間薪資差異的主要是因招聘對象所要求的門檻不同。

大陸一線企業，如滴滴打車及今日頭條等，招募員工的首要條件即是要一流高校畢業的學生，因此，其工程師基本年薪為人民幣二十萬至三十萬元，而實習工程師的薪資則為人民幣五千至一萬元不等，但除此之外，其餘職務的薪資水準仍普遍偏低。如網路管理及分析性質的實習薪資約為人民幣兩千七百元，一般正職職員的薪資約為人民幣六千至八千元，但是這樣的薪資水準對於高消費的北京而言，則是處於貧窮線的水準，畢竟在北京光是一個兩居室的租金就需要至少人民幣四千元。故有許多北大陸生，包括臺青，其實已經在外面就業，但仍會一再的延畢，主要因素即是由於北京的住宿及各方面消費太高，倘若保有學生身分則可享受北大校內完善的資源，如宿舍、圖書館及學生餐廳等。

(五)即便臺青外派至大陸擁有較佳的責任感，但臺青外派優勢卻愈來愈少

臺青外派至大陸，其收入津貼及薪資高於大陸同仁，而兩岸民眾的工作執行狀況差異，即臺灣人較有責任感，而大部分臺青赴陸就業仍願意遵照臺灣人較為負責的工作方式。大陸的臺資企業之所以偏好外派臺籍幹部赴陸，最主要是因大陸普遍民眾由於個性使然，使得大陸同仁比較是以自身的角度來進行決策，而非是站在公司的角度進行考量，且較多陸籍幹部有內神通外鬼的案例。目前臺籍幹部外派至大陸的比例逐漸下降，即臺灣

人在職務外派方面愈來愈沒有優勢。臺資企業聘用臺籍幹部是基於臺灣人之間較高的互信原則，但臺籍幹部卻仍會內神通外鬼或跳槽等，讓臺資企業蒙受與聘用陸籍幹部相同的損失，再加上臺資企業主要決策職皆聘用臺籍幹部以及臺資企業對於大陸員工較為嚴苛，卻又沒有給予相等的薪資待遇，因此，使得很多有能力大陸人愈來愈不想在臺資企業中任職。

此外，外派的臺青在臺資企業工作幾年後，便會想要再去挑戰不一樣的工作，亦會受周遭有創業經歷的友人分享相關經驗，以致於對自行創業深感興趣，或抱怨工作作息不規律且有龐大工作壓力等，而嘗試轉換跑道往外商、陸企發展或自行創業等，故臺青未必比大陸員工來得穩定。整體而言，臺商其實對臺灣仍然用心，並且非常想照顧臺青，但因為大陸政策的要求且臺辦也會給臺商許多的優惠政策，希望藉此來協助臺資企業的發展以及臺青赴陸，但執行的實際情況卻不如預期，以致於未來臺商企業可能不是那麼照顧臺青赴大陸就業，即未來臺商企業可能還是會朝向聘用大陸當地青年，畢竟，本地化是必然的趨勢。

(六)臺灣博士赴陸找教職還是要符合條件才會被雇用，長期面臨生存競爭

對於臺籍師資以簽約的形式聘用，大多是三年或一年一簽，並且視學術表現而定。而許多臺灣博士赴大陸擔任教職的實際情況與大陸對臺招募時的條件有所差異。如福建開出許多吸引臺灣博士赴大陸高校任職的優渥條件，但臺灣博士實際前往後會發現還需要重新篩選，並且會在一再篩選後，告知臺灣博士不符合應聘要求，即大陸高校廣招臺灣博士，但仍有一定的條件要求，以致於許多臺灣博士備受挫折。事實上，臺灣面臨少子化，因此，各個大學為了招募博士生而一再降低入取門檻，進而使得臺灣許多的博士生其實並不具備相對應的水準，甚至有臺灣博士赴陸後的英文水準不及大陸當地研究生等情形，以致於大陸政府出自美意而招募臺青赴陸發展，但實際推行後卻發現臺灣博士的素質不如預期，而進行相對應的挑選，挑選一些相對符合資格的臺灣博士留下，而臺灣博士赴大陸都遭遇到淘汰情況，更不用提臺灣赴陸發展的臺青。

經過挑選過後的臺灣博士，在陸校的長期發展亦要面臨升等問題。大陸教師升等有三個條件，分別為獲得國家項目、出國經驗及論文發表，如論文需要達到 SCI 的標準。據悉，臺灣教授赴陸的薪資高於大陸當地同等

資格的教授，此外，大陸給予臺籍教授獎勵的部份，則比當地教授豐厚，並且也比臺灣的大學所給予的獎勵更高。目前，大陸政策上並沒有要求各大學一定要多聘一些臺灣的教授，但大陸的大學欲招收很多臺灣的博士，有許多臺灣教師自願性的赴大陸尋找發展機會，並且年輕、年紀大甚至於屆齡退休的臺籍教師皆有，但臺籍教師赴陸與臺商同樣面臨難競爭的問題。在寧波大學的管理學院中，目前有兩位臺籍師資，而臺籍教授進入廈大則較不易，講師一個月薪資約 1 萬多人民幣，而教授一個月就 4 萬多人民幣，即臺籍師資在大陸的基本工資依照各大學而有所不同，並且大陸與臺灣師資薪資呈現統一的情況，各大學亦有所差異。而臺灣師資赴陸後選擇返臺，主要是因大陸的競爭強烈，以致於臺灣教師赴陸後看不到未來，此外，也有的臺籍師資因為家庭因素而選擇返臺。如有一位臺籍教師的太太於臺灣公營單位任職，因此，若要隨著先生赴陸工作則較為受限。

(七)因陸企顧慮臺青的不穩定性，故錄取率不高且實習結束後轉正亦不易

臺青赴陸就業的比例，依據實際拿到工作錄取通知且進入理想企業的比例約為二分之一到三分之一。如阿里巴巴及京東等一線的企業。主要是因陸企會擔心臺青的穩定性不夠，並且大陸就業環境仍具有性別歧視的狀況，不僅是針對臺籍女性，連大陸內部的女性就業也會面臨到企業詢問婚姻及是否有子女等情況，因為企業會考慮到錄用女性，將會存在未來的生育問題，如育嬰假及生育津貼等。臺籍女生在大陸不好就業，主要因素即陸企擔心臺籍女性的就業期間不長。

此外，臺生於實習結束後轉正亦不容易，如北京大學軟件與微電子學院位於無錫，其研究所招收許多臺灣學生，規定的實習時間為半年，並且將實習列入畢業學分中，但也有的臺生希望能藉由實習的名義，爭取於陸企學習的機會。如臺生於京東實習將近一年，但礙於仍須回臺服兵役，因此，無法爭取於實習結束後直接轉任正職的機會，至於退伍後是否還會赴北京就業仍需考慮，最主要的因素在於北方的生活、飲食及氣候等，對於來自溫潤的南方人而言較難以適應，而大陸沿海及華中一帶，即便生活及氣候與臺灣人較為契合，但所學的電子商務專業與該地區的產業型態仍有差異，即資訊產業在北京的發展機會較多，如中關村及上地，為許多資訊科技公司的總部所在。

三、臺青赴陸就業競爭情勢

分為臺青具備軟實力優勢、臺青要取得高薪則需符合企業更高要求、臺青赴陸就業的薪資與能力呈正相關、吸引臺青赴陸就業的薪資比、創二代或在大陸就學的臺青赴陸發展優勢、臺青身分僅赴陸初期具優勢等，藉此探討臺青赴陸就業競爭情勢。

(一)臺青還是具有重理、守法、人情味等軟實力，故赴陸仍有相當的利基

臺灣的教育著重禮與守法，因此，臺灣人赴陸擔任管理者，在與人相處方面總是很有禮貌，長期下來，便讓大陸員工感受到臺灣管理者正派的一面，進而會獲取大陸員工的信賴感，也在無形之中提升大陸員工產生影響力。此外，大陸幹部與臺灣外派幹部的薪資差距已拉近，臺資企業會願意花費較多的人事成本，針對臺灣幹部於外派前進行培訓，而後再行外派。企業對於外派人員基本上不會存有短期嘗試的心態，而是抱持培養人才的心態，所以願意投入成本培育，以避免外派人員的高陣亡率。會被企業選擇作為外派員工者，基本上就已具備優秀的能力。

臺青目前的創業優勢以軟實力為主，以臺灣民宿為例，臺青可將臺灣的民宿經營模式移植大陸發展，主要是因大陸民眾在消費能力增強的同時，對於消費要求與需求也逐漸提升，即大陸現有的高檔酒店已經無法滿足大陸當地民眾工作之餘的休閒需求，而臺灣民宿業的經營大多皆朝向品牌打造的方式邁進，並且以故事性的方式引導消費者入住消費，藉此瞭解臺灣民宿背後的涵意，即臺灣的軟實力賣點除了良好的服務外，則是無法用金錢衡量的人情味。此外，臺灣創業團隊還具有執行力很強的優點，這是一貫以來被大陸認同與學習的態度，臺灣團隊做事很認真，專注於將每一件事情做好。且臺灣青年的耐性比較強，選定一個方向之後，便會朝該目標全力以赴。

(二)臺青競爭力變弱，陸籍員工有在地優勢，臺青要取得高薪有更高要求

早期臺資企業在大陸主要為生產事業，因對於大陸當地的文化差異與對大陸員工的不信任，便會選擇聘用很多臺幹，但是，臺資企業與當地員工經過一段時間的磨合融入後，便會發現對於大陸當地員工進行管理仍需要聘用當地員工擔任管理階層，進而使得臺幹赴大陸的就業空間被壓縮。此外，臺灣主要管理階層的年齡大約落在 50 歲左右，而大陸普遍約為 30

至 40 歲，且大陸管理者的年齡雖然較小，但是卻都能夠掌有實權。並且陸籍員工擁有臺籍幹部無法超越的優勢在於本地人的地緣關係。臺青在大陸當地的競爭力愈來愈小，但仍具有競爭力，但前提是臺青赴陸必須要調整好心態，並且在特定的想法與溝通方面仍須遵循大陸當地的模式。臺青的競爭力如果不夠，則難以獲得較高的薪資，並且臺青赴陸就業的薪資若沒有高出臺灣許多，臺青赴陸的意願則較低，因此企業招聘時，在兩岸青年之間進行抉擇，對於聘用臺青在支付高薪的同時，也相對會有較高的要求。

(三)臺青赴陸等同進入全球競爭環境中，要有本事才能領到國際薪資水準

大陸大部分的菁英份子領的薪資都是國際水準，主要是因大陸有許多外商進駐，並且外商公司給高階主管的薪資無論年齡，只要具有優秀的工作能力皆能獲得非常優渥的薪資。臺青赴陸就業若是擔任高階職務則能獲得優渥的薪資待遇，但倘若臺青僅是一般職務，則是和普遍的陸籍員工一樣，經由慢慢發展的方式進行薪資的提升，以致於臺青在大陸發展沒有太大的利基，即臺青赴陸其實就等同於是進入全球競爭的環境當中。如大陸在政策上招收博士班學生，以及招收臺灣博士赴陸，事實上，大陸整體博士的薪資低於臺灣，而臺灣博士赴陸後有多少本事就拿多少錢，若是較沒有本事的就被淘汰或是領當地的底薪，而實力堅強的博士赴陸則可以獲得高薪。

(四)除非薪資較臺灣高二倍以上才能吸引臺青赴陸，年長者則須更高倍數

縱使告訴臺青大陸有多美好，但最實際的還是要有高收入，即要赴陸工作，薪資一定是要比臺灣優渥許多，再者還需要提供臺青赴陸後生活周邊的配套條件。如住宿的配套補助，但基本上大陸很少臺青就業者住宿補助，頂多是協助赴陸的臺青就業者找住宿的地點，且陸業基本上不會跟臺青談返臺補助，只有臺資企業較會提供返臺補助。整體而言，由於大陸生活成本較高，再加上住宿及往訪兩岸費用，故經多次詢問不同臺青，願意赴陸就業的薪資至少要高於臺灣薪資兩倍以上，才足以負擔生活費用並吸引臺青赴陸就業。赴陸需要放棄臺灣現有的生活，對於臺青而言其實並不是太大的問題，但若是較年長再加上結婚者，則有家庭的羈絆。且隨者年齡的增長，可發現要赴陸工作所要求的薪資倍數將隨之增加，到 50 歲以上，更喊出要領與臺灣相同資薪資的人民幣才願意赴陸，如在臺灣領 6 萬

臺幣，則赴陸要能領到 6 萬人民幣，此乃因年齡愈大，赴陸要放棄的東西愈高，且赴陸的風險愈高，不知道是否能長久領到高薪，會不會技術被大陸學會後，就有可能被解職的擔憂。

(五)與大陸有深厚淵源的創二代或在大陸就學臺青因對大陸瞭解更具優勢

若臺青從小生活在與大陸有淵源的家庭中，在成長的過程與兩岸密不可分，在大陸唸書或者就業等。與大陸已具有深厚淵源之臺商二代，在大陸逐漸接班或自行創業的過程中，本身具有新思維，並以新模式承接家族企業現有資源，也由於其本身對大陸整體環境有一定程度的認知與瞭解，相較於對大陸完全陌生，要從臺灣走出去的臺青而言，兩岸青年創業對於創二代可謂更具優勢也更為合適。此外，在大陸完成學業後繼續留在大陸創業的臺青，由於具有大陸就學經驗，在大陸創業較具優勢，如人脈資源等，即許多赴陸就學的臺青皆會與大陸當地的友人共同創業。

傳統臺商目前則面臨到二代接班的問題，即是有些臺商二代無法或是不願意承接家中事業，因此臺商便會進而思考，就現在所擁有的資源是否能與其他的機會相結合，如東莞松山湖兩岸青年創業基地當中，大多為臺商二代以不同的形態，或是因不同的情況所組成的青創團隊，這些「創二代」本身即會擁有許多的大陸經驗與背景。

(六)臺青赴陸無法立足比比皆是，但只要努力就有機會，要靠自己努力

時下臺青較缺乏國際世界觀，臺青赴陸無法立足而返臺者比比皆是，但追根究底並非大陸不想協助臺青，甚至大陸認為對臺青的協助可謂仁至義盡了，但臺青本身不努力，並且不符合社會發展，那麼大陸就算給予臺青再多的協助皆沒有意義。反觀，大陸整體的風氣就像激流一樣勇往直前，大陸青年沒有小確幸，並且不會因為獲得較高的工資而安逸於現況，主要是因在大陸就業努力是會有收穫的，而非像臺灣的就業環境，有努力但卻看不到收穫。全世界的人才都往大陸湧入，大部分的人在面對這種強度時是很難堅持下去的，堅持幾年後會發現在大陸的發展相較於臺灣好得太多，故臺青欲赴陸再困難都要靠自己努力，咬緊牙關堅持下去。

事實上，大部分的臺青也知道不應該安逸現況，但並未做出實質上的改變。相較之下，會讓臺青具有強烈改變的企圖心的要素，除了追求一份好的工作與高薪外，也希望可運用所學專業追求人生價值。如考上會計師

的起薪約莫四萬元臺幣，但在大陸會計相關領域就業，以香港薪資為例，約為每個月兩萬元人民幣。臺生認為無論是在臺灣或是大陸，通過努力皆可實現夢想，但若要臺生一畢業即赴陸就業，臺生則會卻步，主因為自認能力仍有待加強，因此，仍會以留在臺灣工作為首選。

(七)臺青身分在赴陸初期具優勢，但長期則無，若無法立足終究會回臺

而臺青的臺灣身分，則僅能做為赴陸發展初期受到特別的待遇，但對於在大陸的長期發展並沒有特別的助力，因此，赴陸發展最主要仍需視個人能力。不過，臺灣身分的好處在於能具備一些大陸民眾較為欠缺的優勢，如國際觀點的不同。對於某些大陸民眾而言，臺灣人是一個比較能夠被信任的角色，且臺青在禮貌與學識等各方面皆較為出色。但就競爭力與抱負心而論，臺青確實不及大多數大陸青年，於此也是臺青赴陸後所需要鍛煉的部分。臺籍人士通常並非以常駐的心態赴陸，純粹是抱持著工作的心態，因此，最終可能被淘汰，終歸回到臺灣，如有許多昆山當地的臺青因為家中的臺商背景，因此，大學便選擇前往大陸就讀，近年來，昆山當地大多數的臺資企業面臨轉型，昆山當地的臺灣人往返兩岸之間，但有很多臺青皆已選擇返臺發展。

所有的選擇本就是取捨，沒有什麼絕對的東西，大陸的可發展空間真的很大，如果臺青赴陸後發現適合且有好的發展，自然就繼續留在大陸，但倘若沒有競爭力及沒有好的發展，自然就會選擇返臺，便是以市場機制來操作。在大陸就業的薪資就是以大陸的標準，無須再提及臺灣的就業薪資，因為臺青選擇的就是大陸的就業環境與市場。大陸與臺灣相比，生活環境並不舒適且競爭強度高，因此臺青若只是為了謀取一份工作，其實大可不必選擇赴陸，因為赴陸的目的最主要就是為了搏取一個前途，或是臺青可選擇為自行訂定一個赴陸的期限，如以一個三年期作為在大陸的期限，倘若其間沒有發現更好的發展機會也無需再執著。

四、臺青赴陸創業的整體狀況

分為臺青赴陸創業的行業別、臺青赴陸以過去臺商聚集的地區為主、臺青獲得大陸創業補助的條件、臺青赴陸創業成功的比率與機率、臺生易受陸生影響而在就學期間進行微創業以增加經驗，藉此探討臺青赴陸創業

的整體狀況。

(一)臺青赴陸創業以文創、餐飲與貿易服務業居多，製造業及科技含量少

過去，臺商赴陸以從事製造業居多，如電子業與機械業居多，主要是因這是臺灣的強項，如汽車配件類等，而當前臺青赴陸則較少接觸傳統產業，並且目前在大陸從事製造業的臺資企業大多是由大企業在投資，因此，臺青也較難涉及，甚至有很多老一輩臺商因為年紀大了，就將企業進行縮編或直接賣掉。過去，老臺商的機會多且實力強，但是第二批臺灣人，第三批的臺青叫創二代或臺二代，這些人現在很難再有老臺商這樣的經濟實力，故大部分赴陸創業的臺青以創業成本較低的服務業居多，多是選擇餐飲、文創或貿易等這些小而美為主。以文創作為創業項目成功率相對較好，但臺灣團隊進行研發的相對較少，而主要從事的是將臺灣現有的產品引進大陸，近幾年大陸互聯網發展速度太快，很多大陸的創業團隊都在圍繞如何對接互聯網來進行思考，但臺灣在對接互聯網方面明顯存在落差。

綜觀大陸發展，會發現如北京是物聯網、上海金融、杭州電商等，不同的聚落及地區的有不同的發展項目。觀察文創產業展態勢會發現，大多數臺青會認為文創產業的創業較快且門檻相對低，而成為首選的創業項目。事實上，當前赴陸創業的臺青較少從事技術專業相關的項目，即具有從事科技業獲新技術能力的臺青創業者較少。如弘益智電科技從事無線充電是杭州執行高科技創業項目中的唯一臺青團隊，主要在於高科技項目所需要的資本投資額過高，且要研發出突破性產品相當不易。而杭州美樂象便一直是最高端的嬰童訂製鞋鞋隱形冠軍，但因市場有限，故進行以植物色素提取的方式做出突破創新，並將設工廠來生產，這二項算是技術含量較高的臺青創業，且皆為創二代的青創團隊。此外，北京雅威御品將餐廳定位在尊貴感覺、有機食材、米其林星級餐廳特有的接待方式等，屬進入障礙高的高檔餐廳。而北京智略資訊專注在機器智能與深度學習，及與物聯網搭配，亦算是技術層次較高的臺灣青創團隊，但這畢竟是少數。

(二)臺青對赴陸不感興趣，但略有增加趨勢且以過去臺商聚集的地區為主

大部份臺青對於大陸的瞭解度仍較低，因此，對於赴陸一事較不感興趣。但就觀察，臺青赴陸的情況正在逐漸改變，雖然增加的趨勢並沒有很明顯，近幾年似乎有愈來愈多的趨勢，很多臺灣青年很猶豫，又想來又害

怕，所以搖擺不定還是保持原狀。對於是否到大陸來，臺青以觀望和猶豫為主。不可否認的是這幾年來大陸的臺灣青年數量是在增多的，愈來愈多人想到大陸來，但是還沒有成為一個很大的趨勢。

臺灣人整體赴大陸以上海、昆山、廣東與福建等地區為主，主要因素在於大陸華東與華南地區為臺商聚集區，進一步使得臺商二代於這些地區的數量也較多，並且臺資企業於大陸仍存在聘僱新進臺青的需求，再加上這些地區的臺商與臺青原本就較多，臺青親友與朋友主要在這些地區，故臺青赴陸還是會選擇這些地區，即臺青赴陸以華東與華南地區居多。

相較之下，臺青選擇赴北方，如北京的臺青數量相對較少，主因素在於相較於北方的氣候對於臺青而言較難適應，而上海的氣候環境則顯得較為適合臺青居住。而臺灣人過去赴北京的比例一直以來就偏低，基本上，以赴北京就學後留在北京發展的可能性才較高。臺青之間還是比較習慣聚在一起而不願意融入大陸當地，但是這部分仍是地方的差異。如在北京的臺青則較為開放，主要是因北京當地的臺青數量較少，因此沒有太多選擇的餘地，即增加北京臺青融入當地的機會。由北京清華大學經營的北京啟迪之星孵化器的臺灣創業團隊數量並不多，但其在上海的基地就有許多的臺灣企業進駐。

(三)要獲得創業的相關補助或配合條件，有許多相關規定並非很容易方便

以租金補貼為例，辦公室租金需要青創團隊待滿六個月才會進行撥款，房租租金則是每三個月撥款一次，並且以青創團隊提供發票的方式申請補貼，即租金補貼為實報實銷。創業啟動資金則是依照青創企業實際到資的金額進行比例補助，即青創團隊要有實際到資動作，此外，大陸政府在啟動資金的審核程序還包含青創團隊落地期間是否有營運成果，如營收與獲利等。有些青創基地雖提供免年的免費空間，但期限一到，基地會按照產品進入到市場的接受度，還有團隊的組建程度來選擇是否進行續租。

(四)創業成功比率通常只佔一小部分，臺青赴陸創業成功的比率亦是如此

基於每個創業家都是獨立個體，且創業成功與否亦難以衡量，許多赴陸創業的臺青，僅是認為存活下來而非是創業成功，最主要的因素大陸市場呈現跳躍式的變化，因此，臺青在創業的過程中須要可能會失敗。故難以用數字來計算成功率，不過，整體臺青創業成功率與大陸青年的創業成

功率差距不大。創業失敗的比率遠比成功多太多，只是沒人會去記得這些失敗的案例，不過在訪談中提到幾個案例可供參考。如某臺灣團隊過來從事生物製藥方向的創業項目，針對大陸現在一直在推動的大健康的理念。這個團隊有一定的行業經驗且臺灣的生物藥也很強。這個項目失敗的原因主要是因為跟大陸這邊的合作的默契，因股份比例問題，最終導致雙方鬧分歧而導致失敗。也有臺青赴陸就業後曾嘗試創業，對於創業資金的準備及創業項目皆已籌備完成，但由於並未尋覓到適合的創業夥伴因而作罷。

某家在臺灣開咖哩店的小女生，在臺灣的生意狀況良好並考慮到大陸的市場發展性，便非常想前往大陸市場發展，首次募資金額高達 300 萬人民幣並前往上海開店，雖然生意良好，但最終還是倒閉。主要原因就是創業者根本不會看財報與管理，員工上從廚師下到服務生一個月可領 10 萬元臺幣，再加上管銷成本、地段租金、甚至內部裝潢，都沒有展現出專業水準而失敗。臺青赴陸創業即便拿到資金，但若沒有一個好的管銷或是經理人協助，後續將很難維持。

(五)成功創業雖不容易，但也有少數臺青團隊目前還能繼續生存下來

臺青創業成功者需要具備良好的創業構想，而後還需要有一個強大的創業組合團隊以及創業資金才有辦法嘗試創業並且承受創業過程中的一再失敗，否則將可能連失敗的機會都沒有，甚至根本連開始執行創業都無法進行，並且創業項目的規模越大，相對的在專業人才與技術堆疊也相對越高，因此，對於臺青創業者而言，如何找尋到創業項目、夥伴、技術與資金等，則是創業最核心的關鍵問題。

成功的案例是臺灣的兩夫妻加上同學，開設一家設計公司，該團隊後來拿到鼓浪嶼申請世界非物質文化遺產中的一個項目，目前公司發展良好，已有 10 幾個人，應該算是落地生根穩定。算是 RQ 空間基地成功孵化的典範與招牌。雖然不知道公司未來會如何，但目前來說還是比較成功的。團隊成功的主要原因在於臺灣設計師的設計風格和設計出來的成果，的確會比大陸更國際化，讓人耳目一新。另有一支臺灣團隊是針對腳部進行 3D 建模，用戶只要踩到 3D 建模的機器上面，就立刻能夠獲得用戶腳部的所有數據，然後就可給推薦最適合的鞋子。印象比較深刻的是團隊的分工是非常明確與穩定的，且一直在調整發展方向，目前主要從事的是大陸現在最

火的新零售方向。最後，團隊很明確知道自己要什麼，包括人員架構要怎麼配置、要招多少人、他們的目標是什麼、市場在哪裡都是非常清晰的。

也有臺青配合大陸的政策發展而成功，因廣西現在是一帶一路要進到西南部的關口，所以對於赴當地投資者，廣西市政府給予政策優惠。廣西有很多偏鄉是非常落後的，但是當地居民會種稻米等農產品，某臺青與其大陸友人合作以電商做為通路，用貨運的方式把農產品銷到廣西欽州，並與地方政府協商以此方式協助農村脫貧。廣西市政府提出一千萬額度的項目，要求在期限內要做到每一個鄉鎮設有一個電商運點，地方政府欲利用這樣方式來改善農村經濟，進而完成脫貧。團隊爭取到這個符合當地政府政策的標案。

(六)陸生就在學期間盛行創業，臺生易受影響而進行微創業以增加經驗

與臺灣的就學環境不同，大陸學生想法較為多元，並且很執著於賺錢，因此，大陸青年學子在就學期間的創業風氣盛行。大陸的創業範圍很廣泛，即便是小到用手機開個微店也算創業。如在網路上組織了一個小團體，協助店家撰寫行銷性質的推送文，並且以篇計價，就如同臺灣部落客的概念。臺青身處創業風氣盛行的環境中也深受影響，相較於實際的獲利，對於臺青而言，更大的收穫在於自行創業的實務經歷。如北大建築與景觀設計學院內部有設立一間性質咖啡店，有時是學院內自行管理的小咖啡店，可則提供給學生微創業，由於，屬於學生一起經營，因此，有許多東西屬於共同成本。臺生在北大就讀研究所的同時，在學院內創業，販售臺灣的奶茶，自備食材及鍋具，僅需分攤基本的用電成本，由於是利用空閒的時間進行販售，因此，販售的時間不固定並且是以在社群內公告營業時間的方式進行，客群以學院內部的學生為主，感受到在就學時就創業的氛圍。

五、臺青赴陸創業遭遇問題

分為臺青赴陸創業過度樂觀、臺青對大陸的政策與情況不瞭解甚至誤解、創業經驗不足、難以接地氣、臺青較喜歡臺灣政府資金、大陸規定外資不能經營特定產業，藉此探討臺青赴陸創業遭遇問題。

(一)臺青赴陸創業失敗是因過度樂觀、錯估優惠補助政策及不瞭解市場等

創業成功即指青創企業存活且有持續穩定的收入，反觀創業失敗則意

指，青創企業經營不善而倒閉。通常臺青赴陸創業失敗最主要的因素在於臺青對於赴陸創業過度樂觀，如臺青創業產品在臺灣已獲得相當不錯的成果，因此，認為赴陸以複製臺灣的模式即可，但實際上，臺灣青創團隊對於大陸民眾的消費習慣、廣告、商品或是銷售平臺等皆不熟悉，甚至因此而增加銷售成本，或因資訊不對稱，而錯估大陸當地對於兩岸青創的扶植政策，很多青創企業在第一關的初審就被淘汰，乃因青創企業的規模較小，故連文書審查都無法通過。創業本身就很辛苦，到大陸創業更辛苦，特別是在北京創業，主要是北京存在三高，包括「創業成本高」、「生活物價指數高」及「人員流動率高」，特別是在大陸創業存在的人員流動率高的問題。

臺青赴大陸創業仍存有機會，但機會已不高，而臺青赴陸創業的優勢逐年趨減，目前，全球趨勢及流行事物，具有海外留學經驗的大陸青年皆已在國外見識過，並且也會將全世界新奇或有趣的事物引進大陸，即臺灣的創新產品對於大陸年輕人而言，不再具有吸引力。如在日本的大陸留學生，將北海道的巧克力進口至大陸，韓國的大陸留學生則將韓國美妝引進大陸等。此外，臺青創業大多還是單打獨鬥的方式，但是在大陸做生意若是單打獨鬥則寸步難行。如大陸願意以資源共享，甚至是犧牲掉一點獲利來達到企業的長期穩定發展，反之，臺灣人做生意的方式則是堅持使用自己的技術與商品定價，並且以傳統的營運方式進行生意上的往來。

(二) 依賴政策、無創業經驗、無法接地氣、創新不足等是創業困難的主因

很多臺灣團隊不成功的原因主要有幾個方面，首先有些人是非常依賴政策而赴陸。很臺灣團隊赴陸是基於政策因素，但並不代表團隊已經準備好了，或是說已經擁有比較完整的商業模式，主要還是因為大陸有政策才過來，政策拿完了可能有些人就不做了。其次，創業團隊沒有實際的創業成功的經驗，臺灣團隊在臺灣就沒有創業成功的經驗，赴大陸面對更陌生、更不熟悉的市場，創業成功率就更低。大陸是一個龐大的市場，臺灣團隊對市場的認識不足，一些抱著很好的願景過來創業的臺灣團隊，他們有很好的方案、成熟的產品，但是真正到大陸進行運營之後，發現大陸的市場跟預期的完全不一樣，這是很多臺青到大陸創業所面臨的最致命問題。

臺青與大陸當地的環境、還有人的習慣融合度較低的情形。許多臺灣青年有一套自己的思維模式，而且會認為大陸的很多模式不好，如臺青常

常抱怨大陸的體制、稅務等不規範，但畢竟是在大陸創業，很多東西都需要不斷的適應。第四個許多臺灣團隊的創業項目主要是小而美的東西，通過跨境電商將臺灣產品引進來，但是這塊已經很氾濫，或是產品很好，但不好的地方在於行銷手法。成功的臺青創業團隊通常多是資深臺青，約 30 多歲到 40 多歲，具有比較多的工作經驗或是以前已經有創業成功經驗。且良好的團隊分工、根據市場調整創業方向、明確創業目標是創業團隊成功的關鍵。

(三)臺青創業對大陸的政策與情況不瞭解甚至誤解，且發生共謀領取補助

臺青在赴陸前期的資訊獲取來源多來自於網路查詢，如百度，但在百度上能搜集到的資料有限且內容經過包裝，以致於蒐集資料與實際情況不符，對於所獲取的訊息真實性需要多方面確認，且大陸網站中還充斥著許多仿冒網站。此外，多數臺青選擇赴陸發展，呈現亂槍打鳥的狀態，如大陸各個地方政府訂有績效考核目標，臺青對大陸各省份的優惠政策一知半解甚至是誤解，不清楚大陸各地區的實際情況及該如何接軌等，如有哪些科研技術適合赴陸發展，適合前往發展的地區，及如何與當地的產業鏈進行連結等，即便前往仍然搞不清楚狀況。

事實上，大陸青創基地的資源及補助，大多是需要青創團隊落地註冊後方能使用等。目前大陸優惠政策主要提供給強者，即具有一定實力的青年才能夠獲得優惠政策的扶植，而過去臺商在大陸是強者，因此，大陸政府過去會提供優惠政策給赴陸臺青，即當前臺青赴陸需變成強者才會獲得大陸政府的優惠補助。在北京創業都是真槍實彈，但是就臺青的角度則會著重於落地獎勵等。據真實案例顯示，許多臺青赴陸創業是為了獲得兩岸青創補助，並且多為大陸人跟臺灣人搭配的模式，即由臺灣人出面，但背後實際的操控者是大陸人，但往往最終獲利都是進到大陸人口袋的情形。

(四)大陸創投資金雖較多，但未必容易爭取到，臺青較喜歡臺灣政府資金

大陸當地的創投企業除協助創業團隊進行融資外外，還會協助青創企業包裝上市等服務，但青創企業要獲得大陸創投企業的資金，則需要經過嚴格的審查，並確認企業的願景無疑後才有辦法獲得投資，並且達到第五輪投資時，創投企業才會協助青創企業上市，主要是因青創企業上市後，創投企業才有辦法將投資金額回收甚至是獲利。

在兩岸創投基金部分，在臺灣雖然有許多資金募集的需求，但往往能提供較多投資額的資方皆是源自於大陸。新創團隊會考慮到，首先，不需要這麼龐大的資金，其次，會對大陸方面的資金存有疑慮，因此，雖會考慮大陸市場比較大，但仍會以臺灣為試點做初步測試，換而言之，新創團隊對大陸市場並不會特別執著，也較不會積極爭取赴陸機會，如科技部有些計畫可以申請補助赴海外，如赴日本一至三個月不等，普遍臺灣的大學生會比較積極參與及爭取此類型的計畫。

(五)大陸規定外資不能經營特定產業，造成臺青要與當地合夥人共同成立

由於大陸法規與政策的規定，臺資企業在大陸進行工商登記時，待遇通常是參照外資企業，像是外資企業無法經營文創相關產業，如電影、音樂、動漫或新聞等，特別是新聞媒體更是禁止外資。以大陸網路媒體工商登記申請為例，陸資企業在執行完營業執照備案及於大陸文化部進行立案完成後即可營運，反觀臺資企業，目前尚未有工商登記合格者。實際上，成立初期不能以文創的名義登記，但實際執行即是以文創作為主要營運項目，但是，文創商品的推廣需要一定的關注粉絲，因此，便需要藉由媒體平臺進行宣傳，倘若到達一定規模的關注粉絲則較容易被罰款，並且在遭受罰款後還無法進行補救，主要是因無法申請到營業執照，故大多數在大陸經營文創產業的臺資企業選擇與大陸當地的合夥人共同成立公司。

大陸當地的臺籍醫生大部分皆是在大陸當地就學並且考取大陸的醫生證，過去，臺灣醫生赴陸可以取得短期執照，但仍須要取得大陸的醫師證才能執業，而臺灣醫生願意留在大陸當地發展的主要是因大陸市場發展性大，再加上臺灣少子化與人口凋零等現象，更讓臺灣醫療市場的空間縮水。醫療行業在大陸發展有明文規定，如上海有對於醫療業進行總量管制，即同一區域範圍內不能有相同性質醫療院所等，以致於醫療院所在上海要申請營業牌照相對較困難，並且醫療行為在大陸不能進行宣傳，僅能在大眾運輸上看到廣告而已。

六、臺青赴陸創業競爭情勢

分為臺青雖好但較保守且沒什麼自信、赴陸比賽僅是因為受到高額獎金的吸引、大陸經商環境對日趨嚴峻、大陸當地的創業大多採取資金操作

模式，藉此探討臺青赴陸創業遭遇問題。

(一)陸青具有狼性、創業眼光與野心，而臺青雖好但較保守且沒什麼自信

所謂的狼性指的是 1980 年前後出生的大陸民眾「狠勁」，如為了成功標到生意，會靠關係或以各種方式來達成。而 1990 年後出生的大陸民眾更「敢」，在於適應力很強及反應很快速，如能夠即時地融入物聯網的快速發展之中，並且更懂得如何行銷曝光等，如運用網紅經濟，來提升知名度與創造商業效應。反觀創業對於在臺灣的臺青而言，僅是開個咖啡廳或餐廳即可，並且臺灣一個博士生賣雞排，一個月有兩百萬臺幣就上新聞頭條，但大陸一個僅有小學畢業的民眾出來賣個辣醬都可以成為上市公司，即兩岸青年對於創業的概念完全不同。此外，臺灣民眾普遍的觀念就是遇到問題或創業皆是以按部就班的方式處理，而臺青赴陸後的實際感受是，大陸民眾的狼性表現在執行力。如創業或店面的開設，臺灣民眾會有在準備較為周全後再執行，而大陸民眾則會是先執行後再進行後續規劃。

從兩岸的創業競賽可發現，兩岸參賽學子對於創業心態最大的差異，即是眼光的長短與創業的野心，如臺生參賽者會要求五年內的創業項目市值要達到 500 萬，而陸生參賽者則會有十年內要達到市值 200 億的雄心壯志。此外，臺生參賽者創業項目良好，但臺生則較為保守且信心不足，應對較唯唯諾諾，縱使臺生創業想法良好，但在表達方面不足以吸引眼球。反觀大陸當地的參賽學生所提出的創業項目，即便實踐的可行度不高，但是卻能達到獲取創業資本的目的。故臺青參與創業競賽須強化臺風的展現及創業構思等，加強創業可行性以獲得更多天使基金的關注。此外，臺灣人其實沒什麼自信，比較不敢跟雇主要求薪資待遇，如大陸年輕人可能會要求薪資新臺幣十萬元，臺青可能只要是高於新臺幣三萬元就願意接受，就是兩岸青年很大的差異之一。

(二)赴陸比賽具高額獎金的吸引力，但僅是玩票心態，無破釜沉舟決心

相較於大陸強勁的狼性，臺青則存有小確幸情況，以及臺青赴陸後未融入當地社會，對於大陸整體態度仍較為冷漠，甚至在行事作風上仍自恃優越，再加上欲創業者基本上會認為，臺灣的創業環境並非很困難以及沒有太大的野心，因此便不會在創業初期便有積極赴陸的想法。

而大陸創業環境則對於競賽型的青創團隊而言，具有高額獎金的吸引

力，如在臺灣五萬元臺幣的獎金，在大陸則是五萬元人民幣或十萬元人民幣，但大多抱持的是玩票性質的心態，雖具有較高的嘗試意願，但實質創業意願並不高，因為大陸政策吸引力似乎仍有限。而縱使赴陸的創業項目落地後，八、九成臺青仍抱持失敗後還可以回臺灣的心態，而更容易失敗。由於臺青赴陸後沒有辦法破斧沈舟，接地氣的按照與學習大陸的生存方法，而造成更容易失敗的現象。臺灣團隊若沒有苦撐至少三年的決心，就不要輕易赴陸，畢竟真實的創業者心態，對於是否能獲得創業補助是一回事，最重要的關鍵仍在於是否具備決心與勇氣。

(三)大陸經商環境對日趨嚴峻，臺商二代積極於企業轉型並開創新事業

老一輩的臺商對於企業營運較為保守，因此，許多的臺商二代在承接父母親的事業後，則會不斷的找機會嘗試企業轉型或自行創業。臺商二代的想法比較跳躍，對於企業發展或創業等較不會局限於特定領域或項目，並且以創新與打造個人特色作為出發點，且創業項目以服務業居多，主要是因服務業的創業成效相較於其他創業項目速度較快，並且可用品牌連鎖的方式進行拓展。有許多臺商二代認真於開創事業，主要是因臺商二代若仍循企業過去的營運模式，在大陸則較難生存。

不過，大陸也有許多行業的發展正在經歷過去臺灣發展時的歷程，因此，臺灣各個行業的專業人才於赴陸後的最大優勢可能不是在於專業度，故有臺青以過去在臺灣發展的歷程作為觀察大陸行業發展趨勢的判斷，即臺灣專業人才赴陸的優勢在於倚靠過去的臺灣經驗成為洞察大陸產業發展的先知。以汽車改裝為例，如早期臺灣經濟起飛的時代，臺灣汽車市場所開始盛行的玩車概念，而時下大陸汽車改裝市場也正在起步的階段。

(四)臺商二代生長在舒適圈，臺商發展情況每下愈況，創二代處境堪憂

老一輩的臺商過去在大陸有較佳的发展與成果，相較之下，更顯得臺商二代當前的發展成就不如預期，甚至使得臺商二代在大陸發展的積極度下降，即臺商在大陸發展的情形每況愈下，進而影響臺青在大陸發展的積極度。此外，對於目前在大陸發展的臺商二代抱持較為悲觀的態度，主要是因臺商與臺幹呈現退潮趨勢，因此，當前臺青在大陸的處境實屬堪憂。當前，臺商二代在杭州創業的成功率不高，但造成此原因與臺商二代個人有很大的關係，並且臺商二代在大陸整體發展情況，依地區呈現不同的狀

況，如杭州的臺商二代就業與創業的比率居高，並且也有較少的臺商二代除承接家族事業之外，也會再發展相關事業。

事實上，努力的臺商二代較少，主要是因臺商二代不用太努力，便可以獲得較舒適的生活，相較之下，一般臺青無論在臺灣或大陸的創業及就業市場，皆需要透過自行努力才有可能獲得較佳的發展機會，並且臺青努力與否跟本性有很大的關係，而影響臺青本性最主要的因素則是成長環境。許多非第二代的臺青看到大陸市場的競爭面，便促使其更加努力，認為若在舒適圈待久了也會懶散，這與生活在舒適圈的二代臺青有較大的差異。故臺商二代選擇返臺的數量不少，主要是因臺灣對於臺商二代而言是熟悉的土地、熟悉的邏輯等，因此，臺商二代在臺灣就不用勉強自己對大陸整體環境進行適應。事實上，許多臺商子女並沒有跟隨父母的事業發展而赴陸就學，直至完成臺灣學業後才赴陸，主要是因當時臺商仍認為臺灣的教學及生活環境較大陸佳。但在臺灣完成學業後赴陸，由於不適應大陸的狼性競爭，寧可選擇回臺灣開咖啡屋。相較於父母親那一輩，臺青二代無須憂慮生活及家計，父母親的收入仍可支持子女安於小確幸。

(五)臺青具專業技能及管理經驗等優勢，大陸多資金，故採兩岸結合模式

目前，大陸當地的創業大多採取資金操作模式，主因在於大陸快速致富的情形，使得目前大陸創業不缺資金，而是欠缺項目與專業人才，因此，臺青赴陸發展的優勢在於專業技能以及過往發展經歷。如大陸很多的飲品連鎖店，幕後的資金皆來自大陸，以致於很多的臺商反而淪為專業人士，主因在於臺灣飲品的調配模式、管理模式及原物料品質皆優於大陸。臺灣企業赴陸發展，實際以龐大資金開拓大陸市場的少之又少，因此，臺灣品牌在大陸發展開拓出一種與大陸當地人結合的操作模式，如大陸資方以收購臺灣品牌 50%股份的方式，協助臺灣品牌開拓大陸市場。

某臺青與瀋陽當地友人共同合作創業，技術方面由臺青負責執行，並委請臺灣技術人員共同赴陸，雖然許多人認為，麵包的製作請一個大陸當地或臺灣的技術人員教製作技術即可，但由於臺灣人對於事情的執行要求較為仔細，再加上還需要進行產品研發，因此，便選擇以臺灣技術人員常駐的方式執行。目前為擴大經營規模，另找陸資注入，由於，新夥伴本身的執行項目即是品牌相關業務，對於融資及金融相關較為拿手，故新進合

作夥伴負責資金與品牌執行的部分，並且以開設百家店面為目標，臺青則是負責品牌形象維護、媒體宣傳以及大型訂單的接洽事宜。

七、臺青年赴大陸創業案例

分為臺青於瀋陽創立的黑爵士、大麥小麥與轉角先生三個餐飲品牌，以及瀋陽美德康信息科技，臺青於北京創立的智略資訊、桃桃喜、雅威御品以及臺青與陸配創辦趙顧酵素，臺青於南京創立的四季瑞禾、魔傑克奈米、南京 DoMi 設計工作室、南京九十保潔，臺青於福建創立的德醫經貿，臺青於福州創立的視立明視力恢復訓練，臺青於廈門創立的永勝明汽車設計、翊升文創，臺青於杭州創立的杭州美樂象象、杭州弘益智電科技，藉此探討臺青年赴大陸創業案例。

(一)臺青於瀋陽創業，並創立黑爵士、大麥小麥與轉角先生三個餐飲品牌

臺青在瀋陽共有三個自創品牌，且皆與不同股東合夥創立，黑爵士跟大麥小麥是與赴美就學時所認識的瀋陽當地人共同創立，轉角先生則是與瀋陽臺青共同創立的品牌。黑爵士與大麥小麥雖然皆為麵包店，但是大麥小麥專注於軟歐包的麵包再配飲料販售，而黑爵士還販售伴手禮，如鳳梨酥、老婆餅或蛋糕等，轉角先生則販售早餐，主要銷售地點在商務中心，即鎖定白領客群。之所以選擇以三個獨立品牌各別執行，最主要因素則是為分散風險，避免其中一個品牌的執行狀況影響到另外兩個品牌。於瀋陽創業主因為瀋陽民眾對外來事物的接受度較慢，使得市場發展空間大。

(二)臺青設立瀋陽美德康信息科技，獨家代理美國的醫學影像儲存系統

瀋陽臺青會主委自幼便赴紐西蘭就學，並轉赴就讀上海醫科大學，於 1999 年赴瀋陽，娶瀋陽姑娘為妻，且在岳父母資助下，創立美德康信息科技，因本身就是醫生且就學期間獨家代理美國的醫學影像儲存系統。因大陸的人口數眾多，故大陸一間醫院對於醫學影像儲存系統一年的需求量，近乎於全臺灣一年的需求量。原本以東北三省為主要推廣市場，但考量到大陸的醫院對於醫療相關用品使用的體制比較特殊，即醫院對於醫療相關用品的選用皆須要透過關係介紹，因此，目前的業務推廣方式嘗試轉為開放代理。在大陸的產品推廣業務，必須要不停地尋求更新的獨家產品，主要是因若非獨家產品則不具有競爭力。大陸醫學影像儲 CD 化的應用即是為

迎合所謂數字化進程，以逐漸淘汰市面上所使用的膠片。

(三)雅威御品清楚定位為北京高端餐廳，重視餐廳附加價值與跨界合作

雅威御品在餐廳初創時期便已定位其重點，如尊貴的感覺、有機食材、米其林星級餐廳特有的接待方式等。並與文化創業公司合作成立旗艦店作為賣點，還有歐洲米其林原廠三星主廚的駐店等，最大的賣點就是餐廳的核心團隊必須來自於國外，因為大陸尤其是一級城市很崇拜西方的事物。大陸消費者對於餐廳的選擇，品牌代表的價值是很重要，而雅威御品多了很多附加價值，像是京劇表演等，因此，雅威御品一餐的花費約為人民幣一千六百元。在北京消費除食材要好，感覺要好，氣氛要好之外，更重視的是餐廳帶給消費者的價值，如北京消費者的核心價值在於找到一個好的環境來增加社交，首先就是要增加尊貴的感覺，其次便是增加客群間獲得更多的投資合作機會。雅威御品所接洽的都是高端企業，在北京創業的重點在於定位要正確，倘若只是高端沒有用，並且要跨界合作，因為沒有跨界合作非常難生存，項目的核心價值來自於尊貴，尊貴在北京非常重要。

(四)北京智略資訊由數據科學家所組成，專注機器學習及與物聯網應用

智略資訊協助臺灣農委會執行農業戰情的分析系統，智略資訊的團隊基本上是一群數據科學家，更專注在機器智能與深度學習，透過不同的模型組合協助客戶解決問題。在人工智能方面，由於需與物聯網搭配，因此，智略資訊與亞洲物聯網聯盟合作，將人工智慧實際運用於產業界，如智慧農業、智能製造，智慧零售、智能電網、智慧城市等。智略資訊團隊的創立，主要源自 2014 年時與中研院合作語言分析語音辨視的項目團隊，在與中研院合作的項目結束後，團隊便自行出來創業，並於 2015 年中赴陸。希望透過亞洲物聯網聯盟組合一些方案，且投放至其他產業領域，如目前已在張家口執行的智慧農業的案子，便是將物聯網投放至農業領域。

(五)臺青與陸配創辦趙顧酵素且臺青創立桃桃喜來從事女性桃花線上算命

北京第一個大學生創業版的臺灣企業進駐在創業公社，即畢業於北京大學公共管理研究所的趙姓臺青，出身雲林，由於家中本業為酵素代工，而趙姓臺青在大陸求學期間，認識來自成都的顧姓太太，因此婚後投入創業，便以兩人姓氏取作「趙顧酵素」，在大陸販售酵素。此外，進駐創業公社的臺青創業團隊還有來自淡江大學的 4 名臺灣男大生在 2015 年 12 月與

創業公社接洽，而後所創立的「桃桃喜」，即是一個女性桃花線上算命平臺，針對年輕女性愛情運勢，如今已開發成 APP，並在大陸累積會員數高達 60 萬人，而團隊工作人數也從最初的 4 個人，增長至 16 人，並獲得中關村高新技術企業認定的首個臺灣新創企業。

(六)南京四季瑞禾賣藥膳與中藥材，現在則轉型以服務為主並推動加盟

南京四季瑞禾在創業初期以銷售藥膳類的產品為導向，且直接將臺灣的成品帶到大陸試賣，同時也利用淘寶的通路平臺進行販售，並且會特別標榜是臺灣的中藥材以增添優勢。在銷售過程中發現有些客戶因為個人身體狀況微恙需要進行調養，因此，南京四季瑞禾便開始接受私人訂製，即按照客戶身體需求制訂客製化產品，如此便能更符合客戶的體質及需求，調養的效果也更好。目前整體營運狀況良好，客戶群體已趨於穩定。四季瑞禾為拓展業務目前正在進行公司轉型，最開始的業務是賣藥膳與中藥材，現在則要轉型為以服務為主，協助客戶進行身體狀況的即時追蹤，並且提供客製化的養生調理方案，以加盟的方式擴大市占率，提供創業者全套的產品和技術服務。

(七)永勝明汽車設計因燦坤委請而赴廈門，從事汽車改裝已有 40 間加盟店

開設永勝明汽車設計的臺青創業者，過去在臺灣即是從事汽車改裝行業，當時汽車改裝在臺灣已經較為流行，但大陸汽車改裝市場仍在起步階段，而臺青赴陸的契機在於當時燦坤委請臺青赴廈門。而臺青赴福州的原因在於 2013 年結婚後，才與太太共同於福州定居，並且初赴福州當地也是從打工開始，而後經由專業的會計事務所的協助，永勝明汽車設計得以順利完成公司註冊的相關事宜，並透過友人介紹，於 2016 年 5 月正式進駐臺青三創基地，成為最早進駐的臺青創業者之一，至 2016 年時，永勝明汽車設計已於全大陸拓展至 40 家加盟店，並協助提供加盟業主後續的技術諮詢與服務，目前，主要執行的兩大項目為產品與技術支持。

(八)德駕經貿自創品牌，進口臺灣原物料至大陸組裝並進行小型商品銷售

創辦德駕經貿的臺青在臺灣從事生技美妝業，並且還經營一個專屬品牌，故除具有生技專業外，還具備品牌經營經驗。臺青自 2014 年赴陸創業，創業項目仍屬於生技美妝業，並且自創一個名為 BHQ (Beauty Health & Quality) 的品牌，拆開來就是 BI 加 IQ，意指品牌所從事的是微小型的商品，

而 IQ 指的是在商品中賦有使用者意想不到的功能，即是在配方的添加。如 BHQ 的護髮素，由於，市面上的護髮素普遍是大瓶裝的販售方式，但為迎合時下都市化社會，因此，BHQ 便將商品微型化，即是能讓使用者瞬間完成的簡裝產品。臺青創業主要項目鎖定在生技業的同時，並希望在創業過程中，能以正確的觀念看待市場和進入市場，並為市場提供標準化產品。

(九)廈門翊升文創則是盡可能的尋找能快速營利新商業模式並聘用當地人

翊升文創於 2017 年 7 月在參加北創營後，便與廈門文博會接洽及案件執行，並於文博會執行期間得以認識一些新客戶。翊升文創仍在發展階段，並且盡可能尋找一些能夠快速營利的新商業模式，以快速迎合廈門當地的商業模式。此外，翊升文創將致力於授權展覽與產業的合作，如選擇與連鎖餐飲業合作，主要是因連鎖餐飲業者的能見度比較高，並且能夠快速有營利成果。翊升文創除了與啟達臺享創業園內部的進駐團隊合作外，目前也正在規劃將招聘新的設計師加入，並且傾向於聘用大陸當地的設計師或當地學生，主要是因文化創業產業的推廣需要在地化。

(十)福州視立明視力恢復訓練中心重視兒童市場且以面對面溝通來行銷

視力明視力恢復訓練中心的主要客群鎖定大陸兒童，主因在於大陸長期計劃生育政策，促使大陸家長與長輩更願意花錢在小孩的身上。視立明告知近視的民眾，透過 50 次的視力恢復療程即可恢復正常視力，或是兩天內降低好幾百度的近視等。視力明為了拓展市場嘗試過各種方式，如發傳單宣傳且成效良好，相反地，若視力明選擇以微信的方式作為切入市場的口碑宣傳手法，則較難得到大陸民眾的信服，並且目前大陸社會隔代教養的比例居高，而老年人的手機與網路使用率低，故視力明選擇直接面對面溝通的方式。此外，臺青母親經營視立明的福州分店約十年，因臺青母親為自發性赴陸，當時較缺乏人脈介紹，故經營期間對於品牌口碑的宣傳大多透過老顧客向身邊親友輾轉介紹，以致於市場擴散的速度相對較慢。

(十一)魔傑克奈米從事空氣淨化類銷售，離開就業的臺資企業後自行創業

臺青自行創業與大陸近年來所推崇的創業風潮無關，而是過往在大陸就業的經驗使然，創立魔傑克奈米的臺青赴陸就業經歷已超過十年，過去曾任職於仁寶電腦，於 2016 年選擇創立魔傑克奈米的主要因素，在於對臺資企業的失望以及自我理想的實踐。目前，魔傑克奈米主要從事空氣淨化

類銷售等項目，與許多電子廠或工業大廠皆有業務上的往來，並且除了製造業之外，也會與各個產業別的企業及政府進行合作洽談。開設工廠需要雄厚資本，主要是因工廠規模愈大，所需投入的資本也就相對愈多。創業除了行業別與創業項目的選定外，公司的營利模式及人脈建立也是非常重要，即臺青創業的實質業務面還是要靠自己努力尋覓。

(十二)南京 DoMi 設計工作室以平面設計入手，創業成本較低亦可拓展人脈

創辦 DoMi 設計工作室的臺青本身，原本即是從事設計相關工作，過去在臺灣執行的項目以大型展場設計為主，如國父紀念館的展場與世貿短期會展等。但是赴陸初期，由於競爭標案困難，主要是因公司資質的條件不足，如資本額等，因此，便選擇以平面設計著手，與此同時拓展人際關係。DoMi 設計工作室的業務發展目前以平面設計為主，主要是因進到平面設計產業界比較簡單，即創業較不需要資本，並且一個人就可以執行。兩岸設計產業的競爭環境相比之下，臺灣設計領域的競爭較激烈，且設計工作在臺灣極不受重視，相較之下，大陸市場規模大需求量大，臺青可獲得的發展機會也相對較多。事實上，該臺青亦曾在上海開設工作室，主要業務為照片修圖，許多婚紗攝影爭相委託修圖業務，但在人員聘用方面則遭受到很大的衝擊，最終也因為業務量過重，再加上人力不足而歇業。

(十三)南京九十保潔從事室內保潔業務，創業艱辛且此行業不允許外資

九十保潔主要從事保潔相關業務，如室內清潔。保潔業務在大陸則是籠統的歸納在家政業之內，之所以選擇保潔行業做為創業項目，主要是因臺青的母親即是從事保潔行業，臺青的弟弟率先在臺灣創業保潔事業。而臺青以前從事業務工作，再加上業績的嚴苛標準，而促成其創業的動機。創業資金來源是臺青本身的存款，目前業務執行狀況，一個月最多就 22 戶，未來若需要擴張業務，則需要增加人力，但如果沒有穩定資金便無法支撐公司營運。且大陸對於特定產業的規定是不容許外資獨資，即必須有陸資參與。市場上雖然有室內清潔的需要，但是一般家庭會覺得自行清潔即可，因此，創業初期在業務推展方面遭受瓶頸，創業過程中也設法針對保潔材料及技術不斷的改良。目前兩百多坪空間的清潔作業時間約四至八小時，比照無塵室清潔作業流程辦理，一個月僅需進行一次保養即可。

(十四)杭州美樂象象致力於訂製鞋設計及植物染料研發，為創二代標竿

臺青於退伍後便選擇赴陸接掌訂製鞋家族事業並娶杭州姑娘為妻。臺青自接手公司後，美樂象象便一直是最高端的嬰童鞋代工隱形冠軍，美樂象象一雙訂製鞋的價位，若是普通材料製作的嬰兒鞋價位約為 300 至 400 元人民幣，以新植物染料製作的同鞋約為 600 至 700 元人民幣。過去製鞋業的發展，普遍被認定為高污染性企業，最主要的因素在於傳統的植物染含有嚴重的重金屬污染，而美樂象象針對染料的部份，是以植物的色素提取的方式做出一個突破創新，即將植物染料所見的顏色進行提取，便不會有顏色的限制，另一方面則是在產品後期的處理，即無害化的處理，並且將重金屬給吸收掉。美樂在色素提取技術的突破，將可提供環保染料產品給大陸很多的高端服裝品牌。由於童鞋仍屬於比較低端的市場，而美樂象象在嬰兒鞋的領域一直在國際間擁有較佳的打版成型技術，因此，美樂象象便有足夠的利潤支撐企業營運，但礙於童鞋市場的發展有限，並且鞋業文創市場的消費者屬於小眾，而美樂象象發現能夠對市場與環境有更大影響力的一個產業，即是環保染料的領域，故將致力此高端領域發展。

(十五)杭州弘益智電科技進入手機無線充電領域，為少數具高技術的臺青創業團隊

杭州弘益智電科技主打運用物理性的磁共振，達到穿透式的第二代無線充電功能，並獲四川德陽市府投資 300 萬人民幣的青創公司。期盼以生活中隨時隨地、人手一隻的手機作為無線充電初步推廣的管道，並且未來放眼大陸電瓶車、家電用品、消費性電子產品的無線充電需求，更將嘗試與家具、建材商結合。創業的女臺青並非二代臺青，而是早年被外聘至浙江推廣業務，後來選擇繼續留在大陸，並在義烏自行創業成立貿易公司。後來返臺後又到陸企就業並有突出的表現。目前與杭州青年會主委共同創辦弘益智電科技的主要因素是臺青赴杭州後積極開拓當地的社交圈，因此，便透過引薦而進入青年會而認識主委。因女臺青一直關注於對未來會有爆發性或續航性的技術，在因緣際會下發現無線充電技術，事實上，此技術也是臺灣團隊進行二次研發才開投入的技術。弘益與臺灣人所組成的技術團隊合作，即無線充電的研發在臺灣，而大陸當地則負責生產與銷售，且弘益智電科技的無線充電技術，為目前大陸唯一能夠完成 XY 軸全面拉開的，即可以將整張桌子都變成無線充電，而此項技術也是蘋果想發展卻尚未發展成功的技術，故為少數具有高技術含量的臺青創業團隊。

第四節 青創基地實際運作及輔導措施落實之彙總分析

本節探討兩岸青創基地實際運作情況與輔導措施及其落實情況分析，分為大陸各地青創環境與政策的比較、兩岸青創基地的類型、兩岸青創基地的運作方式、兩岸青創基地運作遭遇問題、兩岸青創基地臺青進駐的情況、青創基地的輔導措施項目、青創基地輔導措施落實情況，共七大構面來進行彙總分析。

一、大陸各地青創環境與政策的比較

本小節就大陸幾個知名地區或城市的青創環境與政策作比較，分別是本次主要參訪的福建、北京、廣州、成都與廈門等城市，就青創政策覆蓋率與落實程度、創業資源多寡、地方政府補貼力度、創業發展機會之四個面向，藉此探討大陸各地青創環境與政策的比較。

(一)福建省因特殊定位，為兩岸青創政策覆蓋率最全面且落實程度最高

福建省因為定位為對臺前沿的關係，必須趕在所有省之前去落實兩岸相關的政策。福建省之所以為全大陸兩岸青創標的，即福建省屬於大陸推行兩岸青創的先行省份，主要是因福建省的地理位置上不及長三角，下又不及珠三角，因此，福建省被大陸中央所設定的工作為發展海峽西岸經濟圈，並且負責主要對臺相關工作。就目前觀察，福建省可謂最具兩岸青創參考價值，主要是因大陸各省對於兩岸青創政策的推廣程度不一，其中，又以福建省的兩岸青創政策覆蓋率最全面並且落實程度最高。

大陸針對招募臺青赴陸，其實，不分地區，而福建政府之所以給臺青優惠，而非是當地的大陸青年，主要是因大陸近年來希望與臺灣拉近關係，基於實際考量，即福建距離臺灣近，因此，以福建做為對臺據點，而臺青到福建後，若有賺到錢就會對大陸留下好印象，甚至是根留大陸。當地政府會提供給臺灣民眾許多優惠通道，如簡易流程，特別是行政作業方面，如證件的辦理，福建當地民眾去任何公家機關單位辦理證件皆需要等候很久，而臺灣人則會特別受到禮遇。其中，平潭的對臺優惠政策又優於福州，因此，平潭可謂全大陸最惠臺的地

區，甚至大陸當地將平潭稱之為「兩岸共同家園」，全大陸第二惠臺的地區則是廈門。事實上，平潭較不具有可發展性資源，但平潭的優勢在於擁有豐富的惠臺政策，如兩岸證照認定，以醫師證照為例，臺灣的醫師證照只需要經由平潭的中央認證即可。即便平潭目前對於臺灣人較有優勢，但也不代表會有長久的優勢，主要是因大陸的政策不斷地在改變。

(二)北京的創業資源多，但也是個高度競爭城市，實力不足臺青不要來

由於北京為代表性非常高的城市，因此呈現人才、投資環境、創業動能與資源等各方面集中的現象，許多大陸甚至於全球的優秀人才皆會以赴北京做為發展目標。相較於大陸其他地區，臺生赴北京發展的意願較高，主要是因普遍臺生初次赴陸，前往北京或上海等一線城市的比例居高，但事實上，臺生欲赴陸，由於，大陸各地區的發展皆有其獨特之處，因此，臺生與臺青赴陸不見得非北京不可，並且北京基本上是一個殘酷且高度競爭的城市，即臺青若能在北京待下來實屬不易，且實力不足的團隊不要輕易選擇赴北京發展，

創團隊在北京註冊還有個好處，在於中關村有個名為「一區十六園」的概念，在於中關村的空間有限因此需要進行延伸，進而將中關村延伸至北京各個地區，即北京各個地區皆有中關村園區的據點。並且中關村的創業政策跟北京的創業政策又不一樣，如中關村對於創新創業政策、人才引進相關配套是最多的，此外，最重要的一點在於中關村的創業政策凌駕於北京的政策之上，簡單來說，即是中關村園區有獨立園區的政策，並且在中關村註冊的青創企業所享有的創業政策可以疊加，相反的，青創企業若在北京中關村以外的地方註冊，則頂多能享受的僅有北京當地的政策。

(三)廣州天河區創業空間多，區政府補貼強，但須視創業規模而定

廣州的創業空間數量多，廣州有 11 個行政區，以創業基地規模約 1、2 萬平方米的創業基地而論，單就天河區就超過 100 家，主要是因天河區的商業比較發達，就像臺北的信義區，而且天河區人口數為 250 至 300 萬人，與臺北市的總人口相同，天河區主要核心的產業為商業與金融，有很多的商業城、電影院、各式高檔餐廳，互聯網以及金融

等皆是天河區的強項。天河區政府有一個比較大的政策補貼，即不論那種產業別的創業項目皆可申請，此外，當地政府每個月都會有相關創業政策發布，如創新領軍人才計畫，還有各項計畫裡面的補貼，補貼金額仍需視創業項目大小，且須待企業稍具規模才得以申請，補貼金額大約為 30 萬人民幣至 3 千萬人民幣不等。

(四) 成都較廈門的創業發展機會多，願意落地接待臺青且有包容心

針對臺青赴陸創業地區的差異，赴廈門發展的臺灣人數量眾多，以致於臺青赴廈門的可發展機會遭到壓縮，並且大部分在廈門發展為老一輩的臺商居多，臺青赴廈門創業便處於劣勢，主要在於臺青創業者對於廈門當地的瞭解程度以及人脈等資源皆不及老臺商，因此，廈門對於臺青創業的挑戰也相對較大。反觀成都是一個包容性很大的城市，但臺青前往成都發展仍需要先克服一些當地的情況，如氣候環境、飲食、生活以及語言，特別是四川當地方言對於臺青而言較困難，因此，成都當地政府較願意落地接待臺青，並且帶領臺青瞭解成都的發展狀況及創業經驗等，以供臺青有更多的選擇。同時，四川省政府的領導也會希望能有更多的管道，可以組織臺青赴四川當地進行參訪，但目前四川對於臺青創業的環境相對是友善的，即便臺青在四川創業的競爭壓力一定存在，但當地同樣具備對臺青創業的包容心。

二、兩岸青創基地的類型

兩岸青創基地通常只做為創業者的眾創空間而已，涵蓋了公共與獨立的辦公室間、咖啡區、路演區、會議室等一系列硬體設施，故通常規模不會很大，有時會位於某棟大樓的某幾層樓房或某大型園區的某部分空間而已。就基地的經營者可分為兩大類，一類是由臺資企業來主導，一類則由陸資企業來主導，且可再按屬於經營者自有空間或承租空間來分類。

(一) 由臺資企業轉型為創業基地以活化企業，並由臺灣人來全權經營

天津 101 汽車文化城廣場由臺資企業勝達集團所創立，集團由傢俱產業轉型為汽車服務產業，包括汽車購買、遊樂體驗、休閒餐飲、售後市場服務等項目。勝達集團的老闆為第一代赴陸發展的臺商之

一。2015年再次轉型，與天津市汽車流通協會、天津市二手車交易協會等相關機構合作建立的101眾創MOHO在汽車文化廣場園區內正式成立，並成為國臺辦授牌的海峽兩岸青年就業創業示範點，為創業者實現夢想搭建平臺。麥可將文創園的前身是傳統服裝生產企業，在深耕上海二十多年後，有鑑於臺灣華山等文創園區蓬勃發展，因此選擇轉型，依託原有老廠房為臺灣文創團隊在滬發展建立平臺，使麥可將成為上海第一家臺商民辦旅遊型文創園區，及上海第一家全體驗型的匠人文化文創園區等。遠見育成中心位於北京中關村，其原本是電子製造業，因北京政府不喜歡製造業，故轉型為育成中心。這三家不但由臺資企業轉型而來，其眾創空間皆是臺資企業的資產，且是臺商企業主可全權來主導的。事實上，亦有許多陸資企業的眾創空間是轉型而來。

(二)由臺資企業現有空間中，撥出部分空間來做為臺青就業創業基地

大陸兩岸青創基地的推動一般都是以政府做為平臺，而企業給予支持，但目前「江泰國際星城」則是由企業做平臺，政府為依托進行推動。因江泰國際星城由前嘉興臺商協會會長李茂春所投資興建，2012年在省臺辦的牽線下，江泰酒店管理公司赴麗水扶貧後就與麗水結緣，並於2013年投資12億元人民幣打造總建築面積25萬方的麗水江泰國際星城綜合體項目，為麗水市最大的臺商投資項目，主要的業務是地產銷售，江泰酒店管理公司在地產銷售順利推進的同時，也注意到兩岸青年的交流愈來愈頻繁，大陸鼓勵臺青到大陸創新創業。江泰認為臺青擁有較佳的文創軟實力，倘若能與麗水的農產品及藝術家們合作並且碰撞出火花，是件很好的事，並且把此想法付諸於行動，積極與麗水市委、市政府及臺辦等相關部門對接溝通，探討有否可在江泰設立海峽兩岸青年創業基地，共同努力招引臺青到麗水創業就業，並且很快獲得相關部門的大力支持，江泰並將其商業地產中撥出一部分空間來作為青創基地，2016年江泰國際星城獲得授牌，成為海峽兩岸青年就業創業示範點。

(三)由臺資企業成立創業公司並租借空間以當作青創基地來專業經營

此類型的青創基地經營者為臺資企業，向擁有地產的企業或政府

機構租借空間，並成立專業的創客公司來經營該空間。如位於上海閔行區的臺灣創客家由來自於臺灣各行各業，有自主創業的成功人士、知名企業投資家、金融法律專家等，凝聚各地資源人脈，但其經營的創客空間是向閔行區政府所擁有的商業大樓承租來營運。臺青創客家最早到閔行區莘莊鎮的時候，其所在的大樓原來是莘莊鎮鎮政府所建設並作為閔行區的群眾藝術館，剛開始只有租 12 樓的一千平方公尺的空間，後來又增加三層，隨著規模的擴張與人數的增加，基地附近原本有一家大陸人開的自助餐廳，但大家都覺得吃不習慣，因此，臺青創客家考慮到進駐的臺灣人眾多，便想要設立公共空間為臺灣客戶提供餐飲，因此，臺青創客家便選擇將原本的 12 樓作為公共空間，此外，臺青創客家與當地政府商量基地需要一個活動中心，因此，當地的莘莊政府便將新華書店遷走，並將場地提供給臺青創客家。

東莞臺灣青年創新創業服務中心由松山湖(生態園)管理委員會設立，是東莞松山湖兩岸青創基地的執行服務機構，並通過公開招標方式，選聘東莞臺青管理諮詢有限公司作為基地的運營方，團隊主要成員由臺二代組成。基地的相關業務推動，皆是基於基地對於自身的設定，並無來自於東莞當地政府的要求，基本上也是由青創基地在引導當地政府，因為當地政府對於青創相關事宜並沒有概念，在東莞臺灣青年創新創業服務中心就是希望能作為提供赴陸臺灣民眾協助與交流平臺。

(四)由大陸知名的園區或創業基地，撥出一部分空間作為青創基地

事實上，臺商經營的青創基地有許多是從老舊廠房轉型而來，陸商經營的青創基地亦是如此。北京與上海等較發達地區的許多青創基地或辦公大樓皆是由製造業的廠房改建而成，而當地的文創產業發展模式，即將許多老舊且廢棄的廠房進行改造為文創園並且進行文創產業的執行，主要是因當地有工廠土地使用限制，即是不能將工業用地的廠房推倒建樓，除非進行土地名目的變更，但土地名目變更的成本非常高，並且北京地價太貴以致於無法輕易進行土地變更，因此，老舊廠房便僅能選擇改為從事當地政府默認並且以政策補貼推行的文創項目。大陸孵化器很多基本上是民營機構在經營，但也有的孵化器是

屬於國企或政府所經營，在新建的大樓或園區內撥出一部份空間作為青創基地當作孵化器，當然，陸商經營的青創基地有些是自有產權，也有些是承租來的。

以杭州智新澤地為例，杭州智新澤地在江幹區的基地為互聯網產業大廈，由江幹區聘請智新澤地公司來進行管理，以二房東的身分進行基地的營運，而智新澤地的租約條件，即是區政府必須提供智新澤地相關的創業政策。智新澤地位於錢江新城金融城核心區，是根據杭州市江幹區科技產業發展總體規劃，與江幹區政府共同打造的科技平臺項目，總建築面積達 3.8 萬平方米，智新澤地在江幹區的互聯網產業大廈基地，並非一定是要互聯網產業，也可招收文創相關的產業等，主要是因臺灣的文化創意極具特色。此基地為杭州市第二個經國臺辦授牌的海峽兩岸青創基地，且獲有國務院頒發的三個國家級授牌，分別為國臺辦海峽兩岸青創基地、國家級孵化器及國家級中小企業集聚區。杭州兩個國家級兩岸青創基地，即智新澤地與雲棲小鎮，雲棲小鎮的空間就完全為阿里巴巴所有，同時，雲棲小鎮也會招收一些創新者進駐，如夢想小鎮等。

國臺辦授權的福州市海峽創意產業園過去是由許多中小型工廠聚集而成的工業區，目前，園區占地五萬平方米，由當地政府打包後租賃給經營都市更新的紅坊文化負責改造、營運及招商等作業，而園區經由紅坊文化的協助，儼然已經從工業區轉變為集結文化與創業等服務的園區。事實上，紅坊文化較像是福州市海峽創意產業園的物業平臺，即負責對接創業者進駐與管理等作業，並且對接作業對於紅坊文化而言較無法創造營收，而紅坊文化的收入還是靠租金，主要是因當地政府對於創業招商補助有限。

鄰近浙江並且位處浙江工貿職業技術學院校區的「溫州臺灣青年創業就業服務中心」則是由溫州市政府進行辦理，並且集合浙江創意園、溫州智慧財產權服務園、溫州風險投資研究院等相關配套資源，為臺灣青年提供在大陸創業就業信息、培訓、輔導、幫扶等全方位服務，並制定了扶持臺灣青年創業就業十大優惠政策和十大園區，形成溫州支持海峽青年創業創新的「雙十項」舉措。

(五)完全由大陸主導的青創基地，服務面向全大陸且並未向臺青推廣

事實上，這類基地才是大陸最多的，大陸所謂的孵化器，即為臺灣的育成中心，它們歡迎臺青來進駐，但並未特別訴求臺青來進駐，也不是國臺辦授牌的青創基地。如知名的孵化器「氦空間」為聯合辦公室型態，主要負責為創業團隊提供出租空間，並且所提供的皆為獨立工作區，氦空間場地規模不一，據點遍及全大陸 9 個城市，目前共有 45 個基地為創業團隊提供空間，且每個據點的進駐情況皆已額滿。如在北京的氦空間向中關村創業大街租借空間，目前已無多餘的空間。氦空間的整體營運成效佳，進而帶動媒體曝光率及知名度大幅提升，並且常會對接到許多的臺灣資源，但氦空間的服務是面向全大陸，並非僅僅是專門針對臺青，因此，沒有特別在臺灣進行推廣。臺灣目前赴陸參訪兩岸青創基地的交流團，就北京而言相對較少，但創業大街因是國務院授牌的兩岸青創基地，故近期有比較多的臺灣交流團來訪。但氦空間號稱是全大陸據點數第二大的眾創空間，因他並沒有針對臺青，故並未獲得國臺辦授牌為兩岸青創基地。對臺青而言，不論是創業大街或氦空間皆可申請進駐。

成都天府新區的青創園區為大陸人自主營運，對於青創團隊的進駐條件較為苛刻，即青創團隊進駐的門檻較高，因此，臺青創業團隊進駐青創園區還是會有一些阻礙。以成都的青創園區為例，目前，成都的青創園區的進駐情況以電子類研發的創業項目較受青睞，如目前最受歡迎的無線充電等，反之，一般傳統行業別較難進駐。

三、兩岸青創基地的運作方式

分為兩岸青創政策制定與經費編列、臺青創業團隊的進駐需求、臺青偏愛臺灣人主導的青創基地、眾創空間的主要功能、青創基地主要獲益與較保險的收益、青創基地的績效需求、憂心臺青創業失敗的負面效果、知名基地只招收有實力的團隊、協助進駐團隊強大其自身價值、青創基地重點任務各不相同、青創基地招募臺青創業團隊的方式等，藉此十二個面向來探討青創基地的運作方式。

(一)國臺辦只訂政策，經費則由地方政府編列，故要契合地方產業發展

大陸兩岸青創政策執行有一個重要的模式，即是由中央訂政策，經費編列則由地方政府自行衡量效益，如臺青創業不是深圳關注的焦點，因此深圳便不會給予太多的支持。但福建是對臺開放重點，因此兩岸青創政策經費較多並且持續投入較多的青創資源。國臺辦在兩岸青創中所扮演角色只是類似於禮賓司，主要負責接待及辦活動，所以很多青創基地都是透過國臺辦去爭取國務院海峽兩岸青創基地的授牌，但是事實上，國臺辦是不具有青創相關資源，因此青創基地比較有機會可獲取實質的青創資源的方式，即為配合地方政策以及當地的產業發展。故兩岸青創基地的發展方向，需契合當地產業發展的脈絡。事實上，大陸各地臺辦與臺協相關單位，在執行政府所分派的對臺青年任務其實倍感壓力，主要是因臺辦僅是扮演協調的單位，而本身並沒有太多人力與預算，然而，若要指派確切的任務給青創基地，則需要有人力與物力的支持，特別是經費等。

大陸青創基地的級別區分眾多，如國家級、省級或縣級等，事實上，上海臺青創客家不是由國臺辦與市臺辦管理，而是由科委、科技部管理，因為大陸縣有縣科技局，區有區科技局，並且每個市也有科技局，以致於青創基地區分為各個不同的級別。上海約有 3 千至 4 千的孵化器，但當中屬於臺灣人的比例較少，如位於臺商密集區的東莞松山湖青創基地，深受大陸當地政府重視且擁有充分資源，主因在於松山湖青創基地的創辦團隊，雖然為臺商二代出身，但很願意為兩岸青創搭建橋梁，因此，當地政府對此基地便給予大力支持，也因為獲得當地政府的支持與資源。不過，像 101 眾創 MOHO 為天津當地唯一獲國臺辦授牌的兩岸青創基地示範點之一，雖然目前進駐的臺青團隊並不多，天津當地政府亦給很大的支持，並且也迎來多位國臺辦領導蒞臨參訪。目前大陸仍有許多臺商在籌備開設青創基地，主要是因臺商在大陸面臨轉型問題。

(二)兩岸青創基地需要有臺灣青創團隊進駐，但不需要常駐或來上班

大陸有許多青創基地、眾創空間或孵化器，當進入這些基地或空間參觀時，常會發現大部分時間是空空蕩蕩的，相當沒有人氣。此乃

是青創基地為了可以向大陸政府申請兩岸青創的相關補助，故會需要有臺灣青創團隊進駐，但並不會強制規定臺灣青創團隊必須要常駐或每天都在青創基地中上班，主要是由於有些青創團隊有需要到大陸各地拓展業務的需求，如青創團隊普遍會從江蘇周邊到上海、浙江拓展業務。此外，像昆山臺協微創基地的臺青創業團隊一般是掛名在基地中，並且有的創業團隊在基地以外的地方也有辦公處所，即許多進駐昆山臺協微創基地的青創團隊，會有不只一個營運據點。

不過，臺灣團隊往返於兩岸，有時候有創業活動、好的資源都給不到臺灣團隊，要瞭解臺灣團隊目前創業進展，並及時進行輔導都非常困難。如一品威客創業創客空間集美基地內的臺灣團隊，經常往返大陸跟臺灣，有時候去臺灣半個月後再回來，蠻少團隊是紮根在這裡的，不像大陸團隊隨時都在這邊辦公，因此在團隊管理上難度很大。而且由於當然創業還是必須靠自己，優惠政策可以宣導和爭取，基地可給臺灣團隊輔導，可以給資源對接，可給市場建議，但是具體怎麼做，最終成功與否還是基於他們自己團隊本身的努力。

(三)臺青偏愛臺灣人擁有或負責經營的青創基地，故常聘臺灣人來經營

雖然大陸的青創政策，皆是由大陸政府統一將相關資訊提供給青創基地，但臺青創業者認為進駐臺灣人營運管理的青創基地在青創資訊的獲取較豐富，如青創活動、競賽或課程等，主要是因基地營運方的心態不同，即臺灣人營運的青創基地基於同鄉情懷，會竭盡所能的提供資源協助臺青創業，反觀大陸人所營運的青創基地對於臺青創業者進駐的心態，較偏向是為了獲得創業補助與場地補助。故若是青創基地為臺商所擁有，較能吸引臺灣青創團隊的眼光。此外，也有不少大陸人擁有的青創基地，而將兩岸青創基地這塊的營運委託或聘請臺灣人來負責營運管理。如南京眾創碼頭由臺灣亞克管理諮詢公司所運營，係座落於南京江北新區中海峽兩岸科技工業園的創業空間。取名碼頭，是借用外資企業「登陸」之意象，而南京眾創碼頭為海峽兩岸科技工業園區內唯一為臺灣初創企業者之孵化空間，

此外，如臺創星 SHOW 亦完全由臺灣人所自行創立與運營管理，且基地主要管理人員也是臺灣人。福州大學城則由大陸人自己經營，

臺青創業者對於同樣位於福州的福州大學城與臺創星 SHOW 兩個青創基地的經驗比較，在政府的優惠政策方面，兩個基地其實是一樣的，但臺創星 SHOW 在同鄉情懷下，臺灣人理所當然的會比較照顧臺灣人，並且對於承諾皆會兌現，以最大的資源協助臺青創業。反觀，福州大學城的創辦營運是由大陸人負責，一開始提供臺青創業者優惠政策，藉此吸引臺青創業者進駐，但在提供許多的免費資源後，福州大學城發現青創團隊營運狀況呈現虧損並且政府的青創補助不易，便轉而向進駐的創業團隊收取租金。此外，縱使整個青創基地不是由臺灣人來經營，但有關招商臺青赴陸這部份業務也會找來臺灣人協助。如負責臺創星 SHOW 的執行總監，原先負責協助招商赴陸，即仲介者角色，但後來與大陸當地政府對接後，便決定協助進行臺創星 SHOW 的營運工作。

(四)孵化器不僅只在租空間，而應提供創業的全程協助，並進行投資回收

眾創空間無論是稱為孵化器或是加速器，基本上有三種功能，第一個是收租模式，第二則是服務，即對於註冊的青創團隊提供相關創業資源，第三為投資，投資來源有基金或是各個孵化器自行擇優項目進行投資，但是投資的報酬回收較晚，主要是因青創項目在初期的規模較小，故距離上市回報仍需要較長得時間，所以現在民營的孵化器天天在投錢，有些孵化器如果以前是從事房地產業，則會自己提供空間進行眾創空間的營運，但大多數眾創空間出租都是呈現虧損，即做空間都不會賺錢，最後做服務也不會賺錢，並且現在很多服務競爭較厲害，故唯一能賺錢的是投資。孵化器一般而言都是靠長期孵化出獨角獸致富，所以，孵化器的發展重點即是能不能成功孵化出獨角獸。

不過，大陸很多孵化器的執行很像在進行房子分租，但基本上孵化器不是房子分租的意義，主要是孵化器對於空間的供應有限，而應該是能夠提供給創業者的全程服務，所以孵化器基本上都是以服務為重點。如要如何真對青創團隊進行不同創業階段時所需的輔導，因此，大多數的青創基地標榜的就是給青創團隊全階段與全域的服務，所以青創團隊變得不只是在前期育成，而是到後期，甚至到國際育成時，全部皆有專業人員與資源得以提供協助，否則青創團隊則真的只是進

駐。大陸很多孵化器都是空間出租，對於創業實質的意義不大，並且最後大多淪為蚊子館，即沒有人會去進駐，並且執行的好的空間不夠創業者來進駐，做不好的空間則沒創業者要進駐，以致於大眾都誤以為承租空間就叫孵化器。

(五)成功青創基地雖有可觀租金收入與政府補貼，但主要獲益還是靠投資

大陸每個大學營運孵化器的方法各不相同，但基本上皆是以蓋大樓並找大企業進駐，並且對於進駐的企業收取一些租金等方式進行。清華科技園下的啟迪之星，很早就以孵化器作為發展重點，目前為滿載的狀態，主要是因啟迪之星的孵化空間有限，並且欲進駐的企業基本上永遠都是呈現排隊的情形。啟迪之星從早期便開始了孵化加投資的模式，即在啟迪之星孵化的過程中，會有很多優秀的企業誕生，而啟迪之星會以天使投資的方式協助優秀企業發展，並且啟迪之星到目前為止所投資的公司皆已經上市，並且為啟迪之星帶來倍數的收益，即啟迪之星主要獲益的來源是靠投資而非租金，因租金真的無法獲利，並且單靠租金若能維持基本運營就已經很不錯了。即啟迪之星在主園區是擁有大樓產權，故會有一定的租金收入，在北京租金收入還是比較可觀的，並且能夠維持園區的運營及覆蓋人員成本等。

基本上，啟迪之星所舉辦的所有活動對於使用者皆是免費的，包含所有的創業營活動與培訓等，並且在北京地區的孵化器，基本上所有的這種培訓都是免費的，並且啟迪之星得以向政府申請相關補貼，但政府給予的補貼不可能完全覆蓋到成本，而啟迪之星目前遍及全大陸，因此，人員的差旅費支出則較高。啟迪之星榮獲多項國家級最具指標的殊榮，但政府的補貼對於啟迪之星而言，並非是最主要的重點，僅能是一個輔助的作用，並且企業若盡靠政府補貼作為支撐則會較困難，主要是因政府的補貼並非是常態，並且政府補貼的不確定性較高，如補貼的金額與時間等。由於，啟迪之星屬於學校單位，目前以成立獨立的基金公司進行青創企業投資，而基金公司是由啟迪之星與其他合夥人共同成立，啟迪之星相當於是管理單位。

(六)創業成功率不高，故要靠投資回收困難，較保險收益是物業出租為主

青創基地的執行大致上分為三個階段，即建設期、發展期與獲利

期，並且基地不可能在運行後就馬上獲利，因此，若是想以投資基地而獲利則較不可行，主要是因基地需要培養，並且基地在遇到創業成功的青創團隊之前皆是屬於投資模式。青創基地對於青創團隊的進駐也較難從一開始便獲得相對應的利益。福州市海峽創意產業園雖也是國臺辦授牌的青創基地，但自身的定位並非是孵化基地或臺青創業基地，主要是因若作為協助青創者的無償提供，就主要營運收益而言，則會稀釋掉收益的部分，即園區主要的收入來源還是租金，若將空間皆以公益性質的方式提供給青創，則園區的營運則會面臨困難，因此，園區在執行青創扶植的部分則需要控制在一定比例內，目前，園區內執行青創扶植的部分僅佔園區比重的 5%。據統計，企業孵化成功率約 0.2%，故青創基地更不可能將所有資源傾注於青創扶植。

事實上，由國臺辦所授牌之 75 個兩岸青創基地中，不乏由臺灣人負責營運的青創基地，並且青創基地的主要營運還是以物業出租為主，而青創基地中可能僅有兩、三層樓用來做為孵化器，主要是因民營的青創基地為了維持營運，較難將基地全部以無償的方式進行創業扶植。如北京遠見創業基地有三棟大樓，孵化器只佔了某棟大樓的少數樓層而已，其它空間還是出租給負擔得起房租的企業。如杭州智新澤地在江幹區互聯網產業大廈共 17 層樓，樓層皆是靠出租來收益。進駐智新澤地的企業，除了青創團隊外，也包含國營企業以及上市公司等，而較成熟的企業所進駐的就不是孵化器，而是備份器或是加速器，也就是在上市階段，還有一些國營企業不需要智新澤地任何的扶持，純粹就是租個辦公室的情況也有。此外，智新澤地也特別為個人創業者開闢一個樓層做為眾創空間，並提供 219 個位置。如創業團隊才 2 個人，就承租 2 個位子，並且價格很便宜的，但就只是一層樓而已。

(七)因基地需績效，青創團隊商業模式愈成熟才能進駐或獲得較多資源

青創團隊會因為商業模式的成熟度而獲得青創基地不同程度的支持與資源，如青創團隊擁有很多專利，就會護得較多的資源，相反的，如果青創團隊處於一個剛起步的狀態，各個方面都需要協助，所獲得的支持也就相對較低。這乃因為青創基地需要符合大陸政府的績效考核，因此，會有以標竿青創團隊做出樣板的情況。如北京的兩岸青創

基地執行情況較佳，主要是因北京的技術含量較高，故青創基地與創業團隊在北京便可以獲得較多的優惠政策，如從科技部中獲得預算等，有助於創業過程中的具體資源，即創業團隊一定要有一定程度的創業成績，其所進駐的青創基地才能獲得好成績，這是「魚幫水、水幫魚」的積極作法，也才能一起獲得大陸政府的補助與支持。

由臺商經營的臺青創客家身為國家級兩岸青創基地，因需要科委評定青創團隊的失敗率，若過高無法通過評定，同時也會影響到臺青創客家的名聲，故針對有意願進駐的青創團隊，臺青創客家的作法則是要求青創團隊先填寫表格，並且經基地內部評估過後，覺得該團隊有發展性才會予以同意進駐，即進駐臺青創客家的青創團隊必須具備一定的實力。由於，臺青創客家的辦公室是跟政府承租的大樓，再加上臺青創客家拿科委的補貼，上海閔行區的青創基地在認定合格後，將會獲得 50 萬的開辦費補貼，以及一年有一百萬的房屋補貼。基本上，臺青創客家是將辦公空間虧本租給青創團隊，如三樓 1400 個平方的辦公空間為當地政府以 12 萬租給臺青創客家，但臺青創客家全部出租後的租金收入也只有 7 萬塊，中間因為有很多的會客室等公共空間，是大家共享的所以收不到錢。故基地相對會篩選一些好的企業，甚至可能不需要基地協助進行完全孵化的青創企業，即本身已經很成熟的青創團隊才能進駐，更不可能無償提供給臺青創業團隊使用。

(八)擔心臺青赴陸失敗導致的負面效果，故嚴選有大陸經驗的創業團隊

臺商子女赴陸的比率居多，真正因為聽到大陸有發展機會而赴陸的臺青較少，且毫無大陸經驗就選擇赴陸創業的臺青數量更少。為避免赴陸創業失敗導致的負面效果，故兩岸創業基地會嚴選創業團隊，像上海臺青創客家針對畢業即要赴陸創業的臺青皆不會接受，主要是因臺青若赴陸創業失敗，即代表將父母的錢虧掉，並且有的臺青赴大陸創業失敗，反而會責怪說是臺青創客家不好或者閔行區不好，上海不好，然後媒體再跟把赴大陸創業進行妖魔化的敘述，甚至就會使得青創基地的名聲受損，

故北京創業公社對於臺青創業團隊的擇選標準依循三大方向進行，第一個為臺青本身在大陸工作或是在大陸就學，並且與大陸的同

學一起創業，強調兩岸青年間的融合和傳承，所謂的融合即是兩岸青年共同創業，傳承就是藉由實習生與更多的臺生進行交流接待，讓臺生對大陸能夠更瞭解並且更感興趣，第二種則是臺青本身在臺灣有較佳的發展，但在臺灣的發展則快要碰到天花板，故希望可藉由赴陸再尋求更大的發展空間，第三種則是臺青創業團隊參加許多兩岸競賽，並藉由競賽參與的方式獲得評審給予的創業建議後，臺青創業團隊進而將創業構思打模成為較具體的商業模式，使臺青的創業項目可落地等。

此外，國臺辦曾提出是否要針對赴陸創業失敗的臺青進行心理輔導，即大陸政府很擔心臺青赴陸創業失敗所導致的負面效果，且兩岸創業基地也認為青創基地不是慈善機構，並且創業基地為了降低臺青赴陸創業的失敗率，則是針對進駐者加以嚴選的方式，此外，亦會認為會創業失敗的臺青創業團隊根本不適合赴陸。也有臺商因過去招募臺青赴陸就業而造成對臺青的負面印象，聽到臺青要來就業就婉拒。

(九)知名基地只招收有實力的團隊，不強調政策補貼而是要能創造利潤

北京是許多高科技公司的總部所在地，因此，創業團隊身處北京則會看到與其他地區不同的樣貌。考慮到北京所有的成本都很高，所以遠見育成所引進的青創團隊都必須具有一定的實力。遠見育成的創業之家在 2017 年，為一千位創業者提供住宿，但並不會特別對外界提供這類資訊，畢竟在北京，一年兩房的住房成本約人民幣 35 萬，為了扶植臺灣的新創團隊，遠見育成提供宿舍，但畢竟創業就是商業運作，故仍會收取低於人民幣 10 萬元的住宿費用。且拒絕側重於政策補貼的團隊進駐，願意與進駐團隊談的是企業營運、技術發展、雙方未來的規劃走向等，跟進駐團隊的關係非常好，已經算是合夥人的關係，進駐團隊要獲利則需回歸到企業經營本質，而不是執著於大陸的政策。

東莞松山湖海峽兩岸青年創業基地採取的方式是與美國同步的加速儀及整套的完備系統，創業導師不僅跨兩岸，更有來自美國、新加坡、日本等，並且都會講中文。依照在地產業優勢來提升，以達到其存在價值。由於只做高新核心技術的項目，因此進駐門檻相對較高，同時也有愈來愈高的趨勢。因此，松山湖海峽兩岸青年創業基地並無

大規模的擴編計畫，畢竟僅挑選基地有興趣項目的團隊來進駐。

(十)青創基地協助進駐團隊釐清其願景目標，以強大團隊自身價值

松山湖青創基地的思維是得先讓青創團隊值錢，即以獲利模式來創造青創團隊的價值核心，再告訴青創團隊的項目要如何賺錢，和一般臺灣先賺錢再壯大企業的思維模式不太一樣，因此，對於松山湖青創基地而言，最重要的問題在於如何協助青創團隊將自身價值最大化，進而獲得資金及市場。青創團隊在一開始就搞不清楚未來的遠景目標，那麼青創基地根本也無法協助其加速。

青創團隊的價值性依據有三點，分別為團隊項目的獨佔性、獨特性與難以模仿性。臺灣也可藉此作為判斷青創團隊價值的模式，但若沒有市場基數放大，即便青創團隊擁有這三個特性，但獲利仍有限，因此，青創團隊若有能力在臺灣發展項目產品，並且將市場眼光投放至大陸市場，那麼是否進駐到大陸當地的青創基地中發展，相較之下便不是那麼的重要。臺灣本來的青創團隊即便不具有市場技術，也要發揮自身定位價值，即具有存在的意義，反之，若青創團隊的存在意義不是市場也不是量產，那存在的重點至少要在研究開發有所表現。

(十一)兩岸青創基地任務有創業、就業、實習與交流等，重點各有不同

兩岸創業基地主要作為臺青創業之用，但事實上，它還扮演就業、實習與交流等多重角色。如創業福州市海峽創意產業園原本並無執行青年創業的部分，而當時國臺辦來訪時候，園區向領導報告後便決定，福州市海峽創意產業園為一助創平臺，但實際上更是一個交流、溝通、對接、落地，然後能夠作為政府推動青年創業的一個平臺，因此，有志創業的青年便不一定要落戶於福州市海峽創意產業園。也有許多青創基地推動臺生前來實習，但來實習的臺灣大學生大部分都面臨馬上要畢業的情況，還是要返臺修滿學分，而且畢業後又面臨兵役的問題，便無法與跟公司簽訂勞動合同。雖然，部分臺灣學生有強烈的意願表示想留下來，但是面臨一返臺至少半年，期間所會發生的情況則難以控制。廈門 RQ 空間招募實習生的活動每年基本上是 1 百多人上下，2018 年希望人數能夠繼續擴大。

廣州臺灣青年之家創立目的在於輔助臺青赴陸就業、實習與創

業，命名為臺灣青年之家的目的，就是想讓從臺灣赴廣州奮鬥的青年能將平臺當作自己的家一樣，對在大陸當地生活上或各方面有什麼問題時，皆可以透過平臺進行深入的瞭解。此外，廣州臺青之家積極推動臺青就業與實習工作，目前已收集了大約 500 個就業崗位，最主要的目的是為了提供給 2018 年 5 月份畢業的臺灣青年或是已經畢業數年的臺灣青年赴廣州就業的崗位，即廣州臺青之家正在架構一個平臺，旨在協助臺青得以經由平臺與大陸企業進行實習與就業的對接，就業的部分則是由臺青與企業自行接洽，若勞資雙方洽談合宜，臺青便可直接赴陸與企業簽訂勞動合同，而實習則是為期六個月至一年的長期實習，但實習的招募將會集中於特定科系，並且 2018 年暑假的兩個月短期實習，廣州臺青之家已經自 2016 年 9 月份便於全臺約 30 所大專院校舉辦分享會，讓臺灣各大專院校的學子瞭解當前廣東的城市概況、當地政府氛圍以及就業情形等。

(十二)青創基地靠口碑、客戶、臺協、臺辦、學校、協會等來招募臺青

兩岸青創基地會與臺灣的大學合作，在創業部分會與產學營運處或育成中心合作，在就學與實習部分會與學校的就業輔導中心或教務處等合作。搭成一個對準市場需求的產學合作橋樑，讓學校教授得以進行技術轉移，或是臺生在此模式中，得以找到實習就業甚至創業的方向。此外，臺商協會在臺商赴陸方面亦扮演了很積極的角色，特別是大陸各個地區的臺商協會下面都有臺商青年會，而青年會的成員大部份以臺商二代居多，可能在大陸念完書後就直接接家中的產業或自己成立公司，或是大部份臺商二代都是念到高中送到美國或英國念書，他們有時也就是兩岸青創基地的經營者，如東莞的松山湖創業基地。

上海臺青創客家基本上比較多的還是客戶介紹客戶，主要是因母公司做服務長達十幾年，並且執行公司設立、記帳、法律顧問與人力資源等服務，並且服務對象以臺灣人為主，因此，朋友之間也會互相介紹客戶，即口碑行銷的方式。早期，在臺協尚未推廣臺青赴陸之際，臺資企業較難或青創基地也不容易去找到臺灣人，主要是因以往大陸的工資較低，因此，初創企業較難以較高的薪資聘用臺灣人，再加上

必需要提供赴陸的臺青住宿等。此外，廣州天河區的 100 多個創業空間之中，對臺灣青創基地的歡迎度高，故廣州臺青之家與當地基地共同合作，主要是因廣州臺青之家的執行能力有限，並且目前進駐的數量較少，可透過彼此間的協助，來增加臺青進駐人數。

四、兩岸青創基地運作遭遇問題

分為青創基地數量與相互競爭情形、青創基地的合作與競爭、青創基地與創業團隊間的信賴度、兩岸青創基地設立目的受到誤解、青創基地營運緊隨政策變更、未來大陸新創項目發展將影響青創基地的存亡，藉此六個面向探討兩岸青創基地運作遭遇問題。

(一)大陸青創基地過多且過於競爭，與創業團隊相比有僧多粥少問題

在大陸各地有許多的青創基地同樣針對青年創業進行廣招，因此，不論是大陸本身的創業青年與有意赴陸創業的臺青，皆有較多的選擇性，即大陸創業基地的現況處於僧多粥少的問題。大陸創業市場過於競爭，並且當有政府一有相關政策發布，各地方臺辦皆會爭相推廣，然而，許多創業基地的營運狀況不佳，主要是因實際有意願赴陸發展的臺青數量不多，這乃因臺青赴陸就業就難以生存了，更何況是創業。故兩岸青創政策的效果其實不佳，因此正面臨轉型的命運。觀察大陸眾多創業園區目前的發展，兩岸青創政策的調整來看，重點將轉型至臺青的實習與就業，這是一個比較重大的轉折。

(二)青創基地設有多個據點且資源與強處皆不同，會相互合作亦會競爭

大陸知名的青創基地通常在許多城市設有據點，如在北京的創業公社為因應天津市積極打造國際化的雙創平臺，欲藉此吸引海外創業創新資源，並且參與一帶一路科技合作，致力於打造京津冀產業協同創新示範項目，建設具特色的雙創孵化標杆的創業示範基地，在極具天津味的義式風情街旁打造為新型產業創新基地，即創業公社的各個據點皆會依照各地方的特有屬性進行推廣。此外，杭州智新澤地在濱江支江路的園區主要執行人工智能，與以數據為主並靠近蕭山的雲棲小鎮較不同，外界對於智新澤地的評論為吸引的產業較為廣泛，而雲棲小鎮則較專注於專業性的產業，但專業性的評價則因人而異。

大陸有些青創基地是由一個產業園轉型而成。大陸青創基地因為皆是孵化器，因此，彼此之間的相互競爭少，更多的是合作關係，主要是因平臺間都是透明的，並且提供的資源有所差異。如中關村創業大街的媒體關係很多，而其他的基地則是在企業或是其他方面的對接比較多，即孵化器之間理論上都不涉及競爭，並且大家都是新創企業，因此，也會更加匯聚創業相關資源。如媒體採訪時相互推薦，或青創基地之間也會相互轉介創業團隊等。當然，也常會發生競爭情況，如知名的外食網站餓了嗎，就是由上海臺青創客家所孵化，而後被普陀區以3千萬人民幣及五千平方米的免費辦公室所搶走。

大陸各地廣設青創基地，但卻存在資源有限的問題，以致於各個青創基地有搶資源的情形，故大陸政府也正在反思青創基地過多的問題，但是，實際上有用的青創基地寥寥無幾，使得大陸青創基地的數量與青創發展成效無法呈現正相關，這也是大陸原本預計要設立100個兩岸青創基地，但目前僅設立75個基地的原因之一。

(三)青創基地與創業團隊的彼此依賴度與信任度並不高，需要時才求助

創業不該被神聖化，若無商業運作就無可用資源，北京遠見育成抱持的心態是與創業者共同成長發展，提供創業者好的資源以利於雙方共同獲利，更多的是創業者擁有好的項目及能力，協助青創基地獲得更多的利益。創業是雙方互利互助。如遠見育成與雅威御品合作，主要在於雅威御品本身具有良好的資質，並且已自行完成許多項目，遠見育成所能協助的大概只是最後一哩路，假設遠見育成協助雅威御品申請到補助金，遠見育成便可獲得兩成的分成，所以一般來說，遠見育成不跟進駐企業談論空間租賃，重視的是分成以及投資獲利。

但很多情況是青創基地與創業團隊的彼此依賴度與信任度不高，並且許多青創團隊在基地中進行兩至三年的孵化後，則被收購或孵化到達一定規模後，便選擇獨立而撤出青創基地，因此，許多青創團隊不願意將股份與獲利分給青創基地，甚至青創團隊僅有在創業過程中遭受困難與需要協助時，才會尋求青創基地的協助。有臺青認為這乃因進駐孵化器在創業指導方面，並未獲得太多實質上的協助，甚至認為中關村孵化器對外宣稱的創業協助都是假的，而會與合夥人拆夥的

最主要原因是一直沒有融資到創業資金，以致於臺青創業團隊所自備的創業資金耗盡，而後選擇從北京轉戰至成都。

(四)許多兩岸青創基地的設立是為了獲得政策補助，易遭受外界誤解

大陸以政策扶植青創，因此許多創業基地的設立目的就是為了獲得政府的補助，基地內甚至是以人頭的方式進駐，實際上根本沒有團隊進駐。遠見育成基於對於臺灣的情懷，兩年多以來，投入許多資金及資源在協助臺青赴陸實習、就業及創業，並非期望能從中獲得任何回報，但處於兩岸關係敏感之際，反倒易遭受外界誤解，進而選擇轉換既有的運營方式及思為。如過去以便宜的租金為赴陸創業的臺青提供住所，而觀念轉變至今選擇在商言商，不再刻意指導臺青赴陸創業，畢竟臺青選擇創業就需要靠自己努力。遠見育成不會主動推廣臺青赴陸創業，除非是對於有決心毅力的創業青年才會給予協助，畢竟已經沒有太多時間及更多資源可浪費在搖擺不定的創業者身上。

如遠見育成提供內部實習臺青在陸實習機會外，還提供超越臺灣實習的薪資待遇，倘若雙方志同道合則繼續合作，不適合則無須勉強。遠見育成自 2017 年營運至今，依照過往經驗，針對項目的商機判斷有一定的經驗及敏銳度，對於項目強度最基本的判別，在於項目執行三年內是否存在有投資回報的可能，希望能達到最基本的投資報酬。當然，遠見育成算是兩岸青創基地的翹楚，但還是有許多的基地淪為是配合大陸政策及政府補助的困境中。

(五)青創基地營運緊隨政策變更，績效被嚴格檢視且獲得補助不確定

大陸各地政府所推動的政策不斷在改變，如南京初期以文創為主，當執行到達一定標準後，第二年規劃往積體電路，科技領域發展，青創基地要捉緊政府的政策，配合當地政府的政策進行改變。與此同時，基地也憂心於被進駐團隊誤會，因此會先行告知進駐團隊，即便有優惠政策，但是否真的能拿到補助則有待商榷，因為當實際落戶後，當地政府是否能夠對現承諾，是一很大問題。

此外，青創基地即使營運狀況良好，但仍需被嚴格檢視，績效評鑑項目逐條訂定的很明確，首先，現有入住企業的數量及這些企業內外資的比例，如北京遠見育成因位於面向全球的北京，所以想要的是

全球頂尖的企業與人才，因此北京不僅看臺資，還看基地進駐有多少的碩博士、學士人才及專利發明，產生多少營收、稅收、就業人口，當中有多少企業是取得市場的融資、銀行的融資及內部現金併購，即現今流量等，全部都會被定期檢視。還有就是在雙創的活躍程度，如辦了多少論壇及創業大賽，把多少人帶去國外，不一定是臺灣，還有就是引進多少青創團隊或優質企業等入駐北京等，會定期以報表的方式呈現營運面給科技部、科委。目前北京遠見育成的收入中，政策還是占絕大部分，但不是在臺灣，而是從大陸科技部科委這邊獲取的。

(六)未來大陸的新創項目會泡沫化，會歷經大洗牌過程，青創基地亦是

青創基地會針對好的項目進行投資，但實際能存活到最後的項目少之又少，如一個項目的市值超過1千萬人民幣，投資方投資100萬人民幣，經過幾輪融資可高達上億人民幣，因此，依照目前大陸市場的狀況進行預測，2018年將會有很多的項目泡沫化，主要是因項目經過野蠻生長後，勢必會歷經大洗牌的過程，即好的項目就會存活下來。如前幾年大陸O2O蓬勃，而當前仍存活下來的項目，僅剩美團外賣或餓了嗎等項目，並且最後大陸市場也會形成一個大的品牌，小品牌皆會被洗掉。事實上，多數的青創基地會將基地委辦給專業公司來運營，而這些公司有許多亦是青創公司。青創基地經過這幾年的大爆發，未來亦將經過洗牌，而能存活的青創基地將是創新能量很大的基地，其它小的青創基地皆將被洗掉。

大陸有很多創客中心的基地，上海就孵化器與創業基地等單位共有三千多家，並且若孵化器或青創基地不能成為一個知名品牌就很難存活，主要是因優勝劣汰。事實上，創客空間倒閉的數量很多，因此，近年經過成長競爭仍存活的創客空間都是很厲害的，此外，大陸創業行業自2015年開啟整個創業風潮後也面臨轉型期。事實上，兩岸青創基地的營運就像經營企業一樣，因此，青創基地對於好的項目也會積極爭取，並且也不排斥大陸本地企業的進駐，而青創團隊也會比較各個青創基地所給予的優惠進一步進行進駐評估。故好的兩岸青創基地會努力為創業團隊進行孵化，並且努力成為創業項目的加速器，反之，也有的青創基地醉翁之意不在酒，或許目標在於房產與地產政策補貼

或是為應付兩岸青創政策相關的條件任務等，這些青創基地將在時代的洪流中被洗掉。

五、兩岸青創基地臺青進駐的情況

分為臺商密集度與臺青進駐數量的關聯性、青創基地營運方的背景影響臺青進駐意願、青創基地的實際進駐數量、國臺辦授牌的兩岸青創基地與一般青創基地的進駐情形比較、臺青與陸青進駐兩岸青創基地的情形、青創基地提供的其他服務等，藉此七個面向來探討青創基地服務與臺青進駐的情況。

(一)沿海臺商密集區且以臺青為訴求的基地，進駐的臺青團隊會較多

臺灣青創團隊偏好進駐臺商較密集的沿海地區青創基地，如上海、福建、廣東等地區。如臺青創客家在大陸共有上海與廈門兩個基地，進駐的青創團隊不只是侷限在臺灣青年，而是兩岸的青年創業團隊皆可進駐。目前，上海基地大約有 60 家臺青企業進駐，而廈門基地為起步階段，進駐的臺青團隊數量約 30 家。在廈門 RQ 空間辦公大概有 51 個青創團隊，其中臺青超過 7 成。整個基地內註冊的企業 2 百多家，1 百多家是臺資企業。因此 RQ 空間有一個非常明顯的特性，就是對臺而使得進駐的臺青團隊較多。上海麥可將是臺商本身的工廠轉型，且由典型的臺商「創二代」經營，文創園已有超過 20 個文創項目簽約入駐，成為吸引臺灣青年赴滬創業就業的實踐基地。

昆山臺協微創業基地為昆山臺協的附屬基地，圍繞產業發展、平臺構建、服務體系建設，有良好的硬體設備，基地位於昆山臺協大廈 6 樓和 8 樓，建築面積 2400 平方米，基地內辦公場所設施及配備完善。自 2016 年 6 月份正式運作至 2018 年初，已有 30 個專案成功申請入駐，並且有的青創企業因創業成功，而從基地中離開並進行獨立發展，有的青創企業則是因為規模擴大，而昆山臺協微創基地的辦公室位置不敷使用而離開，此外，南京眾創碼頭目前進駐約有 10 家青創企業。

一品威客創業創客空間集美基地合夥人之一為臺北人，整個基地開始運作的時候就是以海峽兩岸為主題進行運營，2015 年時就已經是國家級的兩岸青創基地。自 2015 年發展至今，其海滄、集美、中山等

各個基地共計引進了 80 多支臺灣團隊。由臺灣人經營的福州臺創星 SHOW 完成公司登記的臺青企業約 40 家。且同樣位於福州馬尾的三創中心基地。目前進駐的臺青企業家數為 84 家，為目前福建省唯一全部都是臺青創業者進駐的創業基地。位於廣州臺青之家已進駐的臺灣青創團隊數為 25 個，整體的執行情況良好。

(二)臺商較少地區或基地較偏遠的青創基地，進駐的臺青團隊相當少

兩岸青創基地若位於臺商或臺幹相對較少的地區，如天津、山東與遼寧雖位於沿海，但其臺商數原本就較上海、廣東與福建少，故臺青創業團隊亦少。不過，同個城市的不同青創基地，其進駐的臺青也不同，這主要與地點有很大關係，若位於偏僻處，則臺青較不願意來，現在大陸各地設有青創基地，臺青的選擇太多了，何必進駐到荒郊野外的基地呢？如上海當地青創基地的營運情況較佳，主要是因臺商與臺青的數量較多，連帶提高進駐兩岸青創中心的團隊數量。上海市獲得國臺辦授牌的兩岸青創基地中，金山區就有兩家基地，其進駐臺青就寥寥無幾。但位於閔行區中心的臺青創客家自認執行狀況良好，主要是因地段較佳，如基地周邊的生活機能好並且距離虹橋機場與地鐵站的距離也不遠，相較之下，金山區的青創基地的位置較為偏遠，並且周邊也不發達，進而連帶影響青創基地的運營情況。

如國臺辦授牌給臺商經營的麗水青創基地，雖然此基地規模很大，但目前仍尚未實際運作。臺商經營的 101 汽車文化廣場內的 101 眾創 MOHO 可能是因遠離天津市區 30 公里外，故目前實際進駐的臺青創業團隊數量為 2 家，並且皆為天津當地的臺商創二代，其餘則有很多天津當地臺商掛名，但並不常駐的情形。瀋陽三好眾創空間亦是國臺辦授權的基地，但進駐的臺青企業僅有一家，業務項目為代理臺灣手搖飲品，同時身為大陸第一家臺灣個體戶樣板，故即便營運狀況不佳，但營業執照仍不可撤銷。

位於義烏的義臺設計由法藍瓷與國臺辦推動，但事實上，國臺辦與地方政府之間有很多想法觀念沒辦法貫徹，即便義臺設計獲得國臺辦授牌成為兩岸青創基地，實質上也並未獲得較具體的資源，而地方資源的部分也不多，即官方表面上都會說得很漂亮，但實際執行時則會發現處處受阻，因此，義臺設計仍需要自食其力，且義烏的臺商相對還是不多的，而造成

其績效不佳。

(三)大陸人經營的基地，縱使是授牌基地且在精華區，其臺青團隊亦少

事實上，由大陸人經營的兩岸青創基地，甚至也是國臺辦授牌的兩岸青創基地，且位於精華地區並由臺灣人來經營，也未必有許多臺青前往進駐。因對青創基地而言，不論是陸商或臺商經營或是政府委託給企業經營，從在商言商的角度來看，這本就是個商業行為，基地為了獲得最大的利益與政府政策補助，不一定要找臺青團隊來進駐，而臺青亦有許多選擇，不一定要到人生地不熟或偏僻的基地進駐，更何況實力不足，還進不到好的青創基地，更不用要說要獲得投資。此外，對赴陸臺青而言，大陸人所營運的基地在優惠補助的履行風險較高，故臺青較偏好臺灣人經營的基地。

杭州智新澤地為國臺辦海峽兩岸青創基地、國家級孵化器，自 2012 年起已吸引入駐企業 89 家，但只有 2 家是臺灣創業團隊，皆從事文創項目臺青進駐，其營運項目分別為燈光秀及伴手禮項目。北京清華大學設立的啟迪之星孵化器，已經累積了孵化企業已經超過 5 千家，上市公司已經有 37 家，目前的股權收益已經超過 200 億，但進駐的臺青團隊寥寥可數，且只有一家賣爆米花的臺青較有名。中關村創業大街的整體營運情況非常良好，但所服務的臺青創業團隊數量約 20 多家，而所謂的服務是指提供註冊、法律諮詢以及融資評估等，並且臺青創業團隊孵化 3 至 6 個月左右，即孵化團隊發展的差不多的時候就會搬走。北京中關村是大陸最大的孵化器密集區，但臺青團隊竟然不多，這乃因臺灣人赴北京的比例基本上一直以來就偏低，且此區域對進駐團隊要求的層次較高。

北京創業公社亦是知名的青創基地，對臺青招募部分亦由臺灣人來負責，其臺灣臺創團隊已經輪替約 3 至 4 輪，從創立至今的臺青團隊進駐數量從初期的 10 多個到目前為止，虛擬註冊的團隊數量有 50 多個。所謂的「虛擬註冊」所指的即是註冊在創業公社，但並未在創業公社內部辦公，如因為酵素有倉庫的需求，因此便未在創業公社的辦公區內辦公。而實際入駐辦公的常駐家數只有 3 至 4 家。

(四)進駐的臺青團隊是否與青創基地宣稱的數量相符，需打個大問號

大陸的領導僅追求在為期不長的任期內，獲得快速且有效的業績表現，進而造成目前許多大陸青創基地的實際營運情形與對外宣稱的

營運表現有較大的落差。有許多創業基地宣稱其內部進駐許多臺青，但實際進駐情況卻並非如此。如有些青創團隊被大陸政策而吸引前往，但因在當地沒有充分的市場，一般團隊便不會在當地常駐，因而造成團隊可能在當地註冊，但是沒有人員駐點辦公或在創業基地有活動時，才會前往的非固定性的進駐情形。甚至有團隊會同時在好幾個基地註冊，或在落地註冊並得到補助後就消失的情形。

全大陸共設立 75 個兩岸青創基地，以及許多私人單位所辦理的青創基地與孵化器，相較之下，獲得國臺辦授牌的兩岸青創基地，對臺青的吸引力較大，但大陸青創基地為符合地方政府所設立的績效評鑑標準，而產生許多假現象，如基地會對臺灣青創團隊的進駐數量進行灌水，或是兩岸青創基地中所展示之項目產品，背後開發團隊實際上並非臺灣團隊。大陸政府也知道此問題，故領導曾為了要觀察臺青創業者在青創基地的實際進駐情形，而要求進駐青創基地的臺青創業者打卡，但對於臺青創業者而言，有需要在外面跑業務的需求，因此，打卡的概念對於臺青創業者而言，較難以實踐，故青創基地希望政府對於臺青創業者的創業情形及青創基地的績效考核能以實際的經營數據做為判斷依據，如報稅家數、營業額或是專利及證照等，而不是以基地內的創業者進駐數量來考核，因為進駐數字會被打個大問號。

(五)國臺辦授牌的青創基地其進駐臺青團隊數，未必高於未授牌的基地

從臺灣的角度看大陸青創會有一個錯覺，即以為大陸的兩岸青創基地是國臺辦在負責，但是實際落地時會分屬不同系統來推動，有些可能是各地科委、產業局或招商引資單位等，若基地的投資贊助者是當地政府，以標案的方式委託不同單位經營，有些地方甚至是由當地的臺商企業在經營，如南京眾創碼頭孵化器，是經國臺辦授牌的兩岸青創基地，初始的設定就是希望找臺灣的青創團隊，故基地中就以臺灣團隊為主。但也有許多基地本身是大陸知名的青創基地，如北京的中關村大街與啟迪之星，但它的定位並未針對臺青，只是因該基地在大陸太知名了，故國臺辦授牌而成為兩岸青創基地，但實際駐臺青團隊比不上未被國臺辦授牌，但專門針對臺青的福州三創中心基地。

此外，有些國務院授牌的基地是創業基地自行爭取，雖經過評選，

但並未是一流的青創基地。而有些大陸知名的青創基地並未爭取國臺辦的授牌，這些基地通常在大陸各地設有連鎖的基地且不訴求臺灣青創團隊，但其在某些臺商聚集區的青創基地中所進駐的臺青團隊，甚至比專門訴求臺青團隊的基地來得好。大陸孵化器數量合計超過 5000 家，雖然並非國臺辦授牌的青創基地績效皆是良好的情況，但就臺青而言，這無非是多了一個認證可供參考，至少這些青創基地歡迎臺青前往發揮才能，但至於是否適合臺青創業團隊，還是應經仔細評估。

比較特殊的是國臺辦授牌基地且由臺灣人經營的青創基地，其進駐的臺青團隊遠比大陸團隊少許多。由於北京遠見育成的成本很高，所以不太可能引進臺灣新創團隊，因為即便是大陸的新創團隊若沒有一個基礎，遠見育成也不敢提供其進駐。在北京這個全大陸雙創最精華的地段，所引進的企業至少都是大陸的天使輪 A 輪的等級，因此一般外界所談論之臺灣青創部分，基本上不是遠見育成鎖定的目標客群。目前進駐企業約 240 家，其中，220 家為北京及大陸企業，當中大部分為成熟型企業，臺灣團隊只有 20 家。

(六)兩岸青創基地進駐的臺青團隊常比陸青來得少，甚至有些不是青年

福州市海峽創意產業園的創業扶植與孵化，佔總園區內的 5%，當中，對於臺青創業者的傾注約為 1%至 2%，主要是因目前執行創業仍以大陸當地青年居多，而赴陸創業的臺青則被大陸眾多的青創基地所分散。由於，青創團隊進駐與撤離基地的情況頻繁，因此，福州市海峽創意產業園並不會訴求太多的青創團隊進駐。此外，在國臺辦授牌福州市海峽創意產業園成為兩岸青創基地時，園區的招商率已經超過百分之九十，因此，園區實際上也沒有多餘的空間可以容納更多的青創團隊進駐。目前東莞松山湖兩岸青創基地內的團隊進駐數量約有 50 個，進駐的創業團隊呈現混合模式且進駐團隊並非皆為年輕人，如除了臺灣人，也包含大陸當地的團隊。

廈門海滄青創基地提供 300 個工位，可容納 100 個創業團隊。海滄基地專注於無人機、智能機器人、智能硬件及周邊等六大類產業的新型主題式創業孵化器。目前團隊累積是 87 家，其中臺灣企業是 14 家，臺灣團隊人數是 25 人，涉及智能產品的臺灣團隊有 13 支左右。

除了以智能產品為主，海滄基地的臺灣團隊主要也有涉及文創產業的團隊，如從事香精香皂製作、油畫創作，以及原住民商品等。

(七)青創基地提供臺青實習、就業、交流等服務也被列為基地考核指標

大陸領導造訪創業園區偏好形式上的成果，如有多少的臺青創業者進駐等，但來訪與合作數量漸漸也會成為指標，即目前大陸政府對與青創基地的評量，已經不會僅衡量創業團隊的進駐數量。故雖然臺青團隊落戶在福州市海峽創意產業園的數量不多，但交流的數量較多，並且福州市海峽創意產業園在早期執行臺青創業項目也是與園區的主題有關，即以兩岸的文創項目做為核心，因此，園區當時便與臺灣的設計師及藝術家的交流較為頻繁，或是協辦兩岸的文創旅遊等事宜，也因此獲得國臺辦的青睞而予以授牌。此外，上海臺協亦有組織臺青赴陸實習，而臺青創客家身為臺協的會員之一，因此也很樂於接受臺協所提供的會員服務，即參與成為臺青赴陸實習的單位之一，並且很多赴陸實習的臺青在實習結束後便留在當地就業。

天津 101 汽車文化廣場作為兩岸青年就業創業示範點，於 2017 年度，組織多種形式的交流活動，接待 15 批次參訪團，合計約 350 人，當中包括天津臺協、臺灣青年及臺灣大學生等。園區內專門設置了三個職位，特聘請臺青作為骨幹，全面負責臺青赴陸就業及創業的業務，目前，已有兩名專職臺幹正積極籌備相關工作。廣州臺青之家於暑期實習生招收的部份，去年總實習生人數約 150 名，今年將預計擴增至 150 到 200 之間，而臺灣學子主要申請的管道則是透過學校為主，並經由學校進行第一波篩選，主要是因暑期實習名額有限。北京遠見育成也提供臺青實習，2017 年臺灣研究生赴陸實習的數量，本科生為 45 位以及研究生是 30 位，就 2017 年來看，目前皆任職於大陸頂尖的企業中，其中也有包含實習結束後轉正職。

六、青創基地的輔導措施項目

分為提供青創團隊可拎包入駐的硬件設施、協助青創團隊申請政府補助、全方位的創業服務平臺、創業補助資金及相關產業的實習機會服務、創業導師輔導、路演與創業競賽、創速營、青創新政策服務

等機會，藉此九個面向探討青創基地的輔導措施項目。

(一)提供青創團隊進駐空間、網路或宿舍等硬件，讓青創團隊可拎包入住

兩岸青創基地皆具有孵化器功能，會提供一部分基地空間作為孵化器空間讓青創團隊進駐。如廈門的啟達創業園為進駐企業提供空間面、政策面、生活照料面及資源媒合等四大方面的創業支持。在硬件部份，如無線網路、會議室與培訓室等，即為進駐團隊提供拎包入住的服務。但這些空間未必是免費的，要看青創基地所在的位置及是否有當地政府的支援等。如南京當地政府並無對針對兩岸青創的特定補貼或相關優惠政策，但南京眾創碼頭提供免費進駐空間的優惠。但位於北京或上海等高地價的基地，則較難為創業青年提供免費的空間。

在大陸願意為創業青年提供免費空間的單位，大多皆具有政府補助、偏遠地區或是具備一些特殊條件。至於熱門的青創基地，已無孵化器空間供青創團隊入駐，需要排待等候入駐。廈門一品創客針對初創團隊給四樓的空間，比較成熟的團隊則給六樓的空間，面對所有團隊都有半年的免租金期。時間一到，要評估青創團隊的績效，再決定是否續租，相對而言，針對大陸團隊可能會比較嚴格一點，針對臺灣團隊會較為寬鬆一些。福州臺青三創基地提供給臺青創業者的優惠在於兩年免辦公室租金並附裝修，如空調等，臺青創業者僅需將辦公家具搬進來即可開工。福州市馬尾區的位置有點偏僻，故第三年起的辦公室租金價格也較便宜

至於宿舍，大多數的青創基地並沒有提供，若有提供宿舍也需要付費，但租金通常比市價低。如福州市海峽創意產業園並沒有提供青創宿舍，主要是因園區過去為老廠房，因此，若要執行青創公寓則會涉及到消防等因素而較難執行，再加上周遭有滿多住宅小區，並且租金相對於市中心便宜，對於赴福州創業者而言，住宿則並非是過於困難之處。此外，北京創業公社為創業企業所提供的創業公寓名為 37°C 公寓，位在石景山區，共計 113 間宿舍由原先首鋼集團宿舍改建而成，專為 35 歲以下的單身創業者提供住宿，一間房間的坪數約 20 平方公尺，採取拎包入住，並且創業公寓的所在地離地鐵站很近，僅需搭乘北京地鐵 1 號線再換 10 號線即可到達，目前，居住在石景山創業公寓的臺青約 10 戶。創業公社提供給進駐的臺青創業團隊優惠，進駐前三個月完全免費，包括提供免租金的辦公場地、工商服務、

企業服務、金融服務、政策諮詢等，全方位助力初創團隊邁向成功。

(二)強調提供全方位的創業服務平臺，從找客戶、找人才、找資金等

臺青創客家提供核心的四大服務平臺，分別是「創新創業服務平臺」即透過兩岸合作、專業孵化、創業導師、加速產業化、臺青投資五大服務體系，為前來上海的臺灣青年創業企業提供全方位的服務；「文化成果轉化服務平臺」即臺青創客家已架構網站並整合一百多家客戶的數據，協助創客們尋找客戶、同時也為創客們進行推廣；「人才服務平臺」則是臺青創客家在臺北、臺中、高雄皆設有創業辦公室，並與兩岸高校簽訂了合作協定，不僅鼓勵臺灣青年到大陸創業，也為創業企業提供高端人才；「臺青投資服務平臺」是由在上海創業成功的企業家投資設立的臺青投資公司，計劃將一億元的投資激勵基金，對前景看好的臺灣青年創業企業進行種子投資。臺青創客家的母公司位於同棟大樓，並且母公司為臺資律師事務所與財務公司，而後才轉型成為孵化器並同樣在服務企業，能以原先的法律與財務專業為創客提供財務、法務與人力資源等相關的服務，並且臺青創客家提供青創企業一站式的服務，如辦執照與記帳等。

南京眾創碼頭聚焦在協助初來南京發展的外資企業，在最短的時間內以最低的成本接觸並瞭解當地市場，獲得相對應之資金投資、通路市場、媒體曝光等，主要為臺灣大學生、青年創業團隊在南京落地創業培育項目提供全方位服務，除了政策服務，南京眾創碼頭還幫助臺青拓展大陸市場，在市場渠道，希望用最低成本、最快方式幫臺灣青年人瞭解大陸市場。南京眾創碼頭曾服務一支創業團隊，其本身在昆山就有廠房，主要產品是游泳時穿戴的耳機，因為南京的主軸是以大健康跟大娛樂為主，因此，青創基地協助團隊處理辦理所需的文件及相關流程的部分，甚至會協助尋找投資方，有一些大的公司如鴻海或京東等，公司本身的產業不是項目投資，但這些大公司很樂於投資一些新創團隊，經由雙方合作的方式，期盼新創團隊得以替公司擴大體系內的生態性，如南京眾創碼頭就協助一家機械公司獲得鴻海的投資。

(三)提供辦公空間以外的展示間等，創業補助資金及相關產業的實習機會

上海麥可將文創園的建築物共有十棟，內部除了臺青創業團隊的辦公空間外，還包含教育訓練室以及展示空間等，麥克將文創園的內部空間已

不敷使用，主要是因麥克將文創園除了臺青創業團隊的進駐外，還集結全大陸上百位的设计師入園，並且當中許多设计师的產品皆已獲得眾籌資金。進駐麥克將文創園的臺青團隊分為兩大方向，一個是體驗課程，即開放民眾自己動手做，因此，可以集結許多致力於手作的臺灣老師入園，另一個方向則是進行客戶訂單業務的部份，即依照客戶需求進行商品的客製化開發，如城市禮品或各大博物館的文創商品等。

大陸廣州當地比較具體的青創政策就是臺青創業與實習，而臺青創業團隊赴陸可獲得 10 萬元人民幣的創業資金及一年的租金補貼，其用意在於，希望臺青創業團隊能在一年的時間內，透過青創基地的輔導跟投融資的對接或是戰略合作公司，讓臺青創業團隊可以找得到足夠的立基點，因此，給予臺青創業團隊落戶獎勵跟資金補貼，即是為了先降低臺青創業初期的成本，然後讓臺青至少有一年穩定的時間能夠打拼，至於日後臺青創業團隊是否能存活下來，仍需取決於臺青創業團隊的本質、努力以及項目的資質，並且廣州臺青之家也不贊成大陸政府提供赴陸創業的臺青較長期的補貼，主要是因臺青會因為倚靠補貼而較難找出創業的活路，進而違背了大陸政府提供創業補貼的本意。

(四)創業導師的輔導，讓青創團隊瞭解市場及拓展人脈以減少失敗機會

臺青創業團隊赴陸人生地不熟，包含人脈各方面，其實困難度都很高的，所以廣州臺青之家會加強對青創團隊的相關輔導。廣州臺青之家對於進駐的團隊協助資源對接，並且不定時舉辦一些創業的分享會與訓練營，也會安排專業的創業老師對於青創團隊進行輔導等，並且廣州臺青之家比較特別的地方在於，無論青創團隊所執行的項目，皆會安排一些創業導師進行相關經驗分享，如廣州臺青之家中有一個進駐團隊，本來有工廠在臺灣生產特殊醫療的產品，並且屬於較高等級的健康食品，主要客群為產婦或是糖尿病患者等，廣州臺青之家就讓團隊跟大陸的一些合作單位或是跟醫院或養老院比較熟的單位，透過雙方的合作讓團隊有管道進行產品的推廣，此外，曾有一個環保的空氣清淨機項目，純粹是赴陸才開始發展，廣州臺青之家輔導團隊跟當地環保局處接觸，藉此進行市場發展。

廈門一品威客集美基地合夥人對兩岸的商業環境非常深刻，同時亦認識很多企業高管人員，可運用身邊人脈請企業高管可以來輔導臺灣青年。

如基地聘請了已經在大陸具有數年創業經驗的人士，藉由其清楚創業團隊的運作，以及可能碰到的困難和問題等，可更為有效的幫助臺灣團隊。福州高速物流兩岸青創園第一個階段便是在協助臺青創業團隊完成公司登記之後，進行一對一的創業輔導，先瞭解臺青創業團隊地的創業項目，並且對於具有創業意願的臺灣青創團隊盡量提供協助，但後來發現許多臺青赴陸創業，卻對創業的實際內容根本不瞭解，甚至並未訂定創業項目，而是一昧的跟風赴陸創業並且創業失敗比例非常大。

(五)輔導措施還包括創友會、項目路演活動，及幫助團隊申請雙百和高新

一品威客創業創客空間集美基地針對臺灣團隊開設創友會活動，創友會的人員構成包括政府官員，園區的管理人員，企業服務機構及基地相關人員。政府官員主要宣講創業、就業政策。園區管理者主要宣導入園的優惠政策，如房租補貼，員工薪資補貼。企業服務機構主要涉及設立一家企業所需符合條件、準備事項等，基地人員講解入駐空間所享受的優惠。另外一個機制是基地每個月、每個季度，舉辦路演活動，針對入駐的團隊的商業模式進行打分，通過這一方式瞭解整個項目目前的進展狀況，並推薦一些項目到政府裡面去，因為政府現在對臺灣有很多政策。

第三個機制是幫助臺灣團隊申請雙百和高新的申請。按「雙百計畫」內容，對海外專業人才給予 100 萬元補助，在科研、經營等各方面給予支持；創業部分，提供 100 至 500 萬元創業扶持資金及經營據點，同時可申請貸款，在配偶、子女就業、社會保險也享有優惠。基地於去年、今年都有幫臺灣團隊申請到省百，去年是碩擊，主要是做虛擬引擎的臺灣團隊，申請了 500 萬人民幣的資金補助；今年是為一支從事 3D 建模的、做鞋子的臺灣團隊申請了雙百，目前名單公佈是已經入選了，正處於公示期間。

(六)青創團隊經過嚴審並參與創速營，好項目可獲得基地給予種子投資

東莞松山湖青創基地所獲得的評價可謂是頂級評價，但外界評價對於松山湖青創基地而言並非是最在意的事，而是著重於基地內部青創團隊和基地服務團隊雙方是否彼此融合，進而共同務實地找到有成果的發展機會。故新的創業團隊若想要進駐松山湖青創基地，首先須遞交商業計畫書並以視頻的方式進行一分鐘的簡報，經過初步瞭解後，會再與創業團隊進行面試，進而具體的瞭解青創團隊對於在地市場發展的可行性、思路計畫

以及實際落地的可能性，經確認完成後才會進行招收。

創業團隊經過審核後，還需參加三個月的創速營，並在實際落地後才能獲得種子投資，與此同時松山湖青創基地才會加大對於青創團隊的投資力道。松山湖青創基地目前給進駐的青創團隊的支持，基本上包含辦公及住宿地點，還會給予青創團隊早期投資的支持，大陸政府所啓動的資金即是採用種子投資的模式，重要的是松山湖青創基地做為進駐團隊在產業界的加速器，青創基地內的創業團隊一直存在波動，但經由松山湖青創基地協助加速後，失敗的創業案例其實不多，若是創業團隊本身能力不足，於初期進駐篩選時大致上就不會入選。

此外，目前值得投資的項目真的很少，並且好的項目早就被百度、騰訊或阿里巴巴等企業給拿走，甚至 100 個項目中能夠投資成功 1 個項目就已經很好了，以致於目前杭州智新澤地對於項目投資趨於保守，此外，創新基地數量眾多，因此，智新澤地做最多的投資方式即是跟投。

(七)協助創業競賽以讓臺青可展現機會，也讓平臺得以瞭解優質臺青團隊

每年廣州臺青之家會辦理創業大賽，如 2017 年廣州天英匯國際創新創意大賽臺灣賽區，並且協助賽事中錄取的 19 個臺青創業團隊赴廣州天河區落戶，主要是因廣州天英匯國際創新創意大賽是由廣州天河區政府主辦，因此，臺灣區賽事中所入選的 19 個臺青創業團隊赴廣州天河區落戶，大致上僅須辦理營業執照，並且天河區政府會提供臺青創業團 10 萬人民幣的落戶獎勵，以及 1 年不超過 10 萬人民幣的辦公室租金等。藉由從廣州帶創意導師參與賽事的方式輔導參賽的臺青創業團隊，藉此讓參賽的臺青創業團隊得以對創業有進一步的瞭解。

兩岸青創賽事為常態性的舉辦，如廣州天河會國際創業創新大賽大概是每年的 4、5 月到 12 月，並且是為期一整年的活動，臺青可藉由臉書（Facebook）粉絲頁、廣州臺青之家的臺灣官方網站，或是向臺灣各個大學的育成中心發布，然後各個學校育成中心找團隊報名參賽，也有的是臺青創業團隊自行報名，但經由各個學校育成中心管道報名會有一個比較大的好處與立基點，在於各個學校的育成中心主任或經理，會先進行把關，即育成中心會先剔除一些仍須再規劃的孵化項目。而臺青可自行前往，但落戶獎勵的部份還必須要再跟當地政府爭取，主要是因目前廣州當地可以

提供的落戶獎勵是設定提供給參加創業競賽的臺青創業團隊。此外，如東莞松山湖青創基地嘗試代理很多海外青創相關的活動，藉此得以擁有許多與青創團隊接觸的機會，如 Staff We Can、辦理創業大賽或在東莞為 12 支青創團隊辦理一場為期 3 個月的創助營等。

(八)大陸政府不斷祭出協助青創的新政策，並開放臺青團隊申請補助

大陸政府可以出政策、出資源、出資金，即便當地政府缺乏實際的執行人員，仍開放給民間青創基地去執行給予很大的支持力道。以目前廣州天河區創業基地的部分，由於天河區有許多團隊進駐，因此，許多青創基地的物業為企業自行投資，或是很多運營團隊自己投資創業基地，並且天河區的創業基金與運營團隊結合，再加上當地政府拿錢來補貼創業基地。如當地政府一年補助 300 萬至 400 萬人民幣給有比較中大型團隊進駐的青創基地，即青創基地除了租金收費外，當地政府還會針對青創基地實際執行的部份給予 300 萬至 400 萬人民幣的補助。除對青創基地的補助外，大陸政府待青創團隊發展相對成熟後，尤其以天河區政府有一個比較大的政策補貼，即不論那種產業別的創業項目皆可申請，此外，當地政府每個月都會有相關創業政策發布，如創新領軍人才計畫，還有各項計畫裡面的補貼，補貼金額仍需視創業項目大小，且須待企業稍具規模才得以申請，補貼金額大約為 30 萬人民幣至 3 千萬人民幣不等。

此外，今年進駐廣州臺青之家的 19 個團隊中，已有約 10 個團隊完成營業執照申請，而且天河區的工商局為鼓勵港澳臺創業青年而特別開闢一個綠色通道，藉此有利於臺資企業在當地落戶申辦的相關作業，如過往臺資企業在當地申請落戶相關程序需要至少 6 個月，而綠色通道開啟後，則需不到 15 個工作天便可完成相關申辦手續，當地政府鼓勵的通道開設是一個很大的轉變，並且有利於臺青赴陸創業。

(九)提供社會大學課程、註冊諮詢服務及臺灣設計師的候鳥工作室等服務

天津 101 汽車文化廣場作為兩岸青年就業創業示範點，與北京華普億方教育合作，利用自身資源及優勢，共同打造的多元化新型社會大學，並且以 101 眾創 MOHO 作為主要營運方，而北京華普億方教育則是提供完整的教育模式及相關創業課程等，即針對臺青創業者進行專業培訓，並且可以根據不同的需求來開班授課並且頒發證書。

進駐南京眾創碼頭的臺灣青創團隊，有從零開始的，也有本身就在舊有公司的團隊。如有一個進駐的創業團隊，在臺灣竹科，並且是臺積電的周邊廠商，在臺灣便是執行臺積電設備的相關業務，後來西進選擇落戶南京，最主要的因素也是因為臺積電所設立的新廠選址是在南京，並且新廠對於設備的供貨有一定的需求。此臺灣團隊本身即是有目標性的進駐，且團隊本身具備足夠的資金，因此，也無須極力爭取兩岸創業政策補助，南京眾創碼頭所需提供的僅有公司註冊方面的法律、稅務及會計等服務，以及協助對接南京臺積電新廠即可。

福州市海峽創意產業園區曾規劃「臺灣設計師的候鳥工作室」，藉此提供臺灣設計師在淡季或是有項目要洽談時的一個短期辦公空間，即共享辦公的概念，園區共規劃約一百多平方米的空間作為候鳥辦公室，並且免費提供完善的裝修與設備等，讓候鳥設計師拎包入駐，而短期入駐，無論是三天，甚至是一天皆可以。由於園區候鳥工作室的所在地面臨地鐵拆遷的問題，因此，園區還是希望能將候鳥工作室的空間繼續保留，並且繼續保留園區針對臺青、臺灣設計師或臺灣創業者等免費的候鳥空間服務。

七、青創基地輔導措施落實情況

分為青創基地的優惠措施落實情形、大陸對臺青的優惠政策現況、青創基地提供給青創團隊的資源、創業項目獲得投資方青睞的情形、青創基地努力矯正臺青心態五個面向，藉此探討青創基地輔導措施落實情況。

(一)青創基地優惠措施未具體落實是媒體誤導、基地宣傳誇大與臺青誤信

臺青赴陸後，不論是進駐兩岸青創基地或前往企業就業，常會出現臺青認為兩岸青創基地輔導與優惠措施未具體落實的問題，以三個構面來探討此現象，分別為媒體誇大造成誤導、基地為吸引臺青誇大宣傳、及臺青誤信這些報導與宣傳。事實上，大陸的政策優惠並不是輕而易舉就可以獲得。如臺灣媒體報導大陸有的青創基地提供臺青創業者食宿之外，每個月還提供 2 萬元的工資，事實上，大陸免費提供臺青創業服務的青創基地少之又少，並且有的青創基地給臺青很大的創業空間，但能夠提供很多免費空間的青創基地通常都位在很偏遠並且人煙稀少的地點，使得臺青創業團隊獲得很大的空間也沒有太大的益處。除媒體誤導外，青創基地為吸引臺青赴陸，也僅是宣傳基地的優惠與輔導措施有多好，但卻未強調要獲得這些好處並不容易，而臺

青也忽略本身赴陸需要克服的實際狀況，即大陸並非是一個舒適圈，而臺青誤信報導與宣傳資訊以為垂手可得，但事實上，必須要努力與實力才有機會爭取到，亦即臺青沒有做好應有的認識與準備。

(二)對臺青的優惠政策已逐漸減少，臺灣媒體報導大陸契作臺青是錯誤的

因商周對於臺青赴陸創業進行兩次的報導，其中一次的報導於2016年臺青創客家獲得國臺辦授牌成為兩岸青創基地之際，當時就是因為商周報導以後，臺青創客家原本可以獲得國臺辦15萬的補貼就沒有了，因此，媒體報導應該要客觀公正，並且臺灣人不要為難臺灣人。事實上，臺灣人在大陸進行青創基地的營運，皆對臺灣抱持有一定的情懷，並且希望能藉此協助臺青的同時，將臺資企業在大陸的發展業務進一步擴大。希望臺灣媒體對大陸青創政策少一點批判，主要是因大陸的政策優惠經由臺灣方面的批判後逐漸減少，並且臺灣媒體所報導的大陸契作臺青或花百萬買臺青等新聞，根本都是子虛烏有。

2016年商業週刊曾經報導關於大陸提供臺青百萬做為赴陸創業的獎金，當時南京眾創碼頭就收上百封臺青寄來的詢問信件，讓臺青誤以為南京的兩岸青創基地也有相關的獎勵。但事實上，南京眾創碼頭並沒有相關的政策。目前，南京眾創碼頭對於申請進駐的創業團隊都會開宗明義地表示，南京當地的兩岸青創基地並沒有針對兩岸青創相關的創業優惠補助，若臺灣創業團隊在明白南京的創業情況後仍選擇進駐，南京眾創碼頭才會與欲進駐的臺灣青創團隊進行後續交涉。

(三)青創基地提供給青創團隊的資源，取決於具備的技術含量與商業模式

大陸兩岸青創基地希望能吸引臺青創業者進駐，因此，便向臺青創業者承諾先協助墊付場地租金，待日後政府的兩岸青創補助款項下來後，兩岸青創基地再行回收場地租金。當青創基地發現青創團隊營運已經呈現虧損的時候，便不想再繼續注入資金，因此，青創基地就按照辦公室的空間大小計算場地租金，而政府在租金補助方面則是依照創業者與青創基地之間所簽訂的合約提供補助，並且每間青創基地所簽訂的合約是不同的。

兩岸青創基地所提供給青創團隊的資源，如資金、市場或是產品製造等，取決於青創團隊所具備的技術含量或商業模式是否可實現，

因為如果只是要進行小型電商或是開發 APP 等，相較於研發而言，是技術含量相對較低的項目，其實也不需要太過於龐大的資源。如中華大學曾帶「殺價王」赴陸，而殺價王也不只侷限在大陸市場，更放眼東南亞，因為畢竟平臺的生意不是只有大陸，而獲得關注。

(四)大陸確實有較多機會可獲得投資，但僅有很少的創業項目可獲得青睞

大部分的青創團隊仍需要青創基地的協助孵化，並且有的企業所需要其實不只是青創基地所提供的註冊等基本服務，而是希望青創基地能進一步的協助提供人脈或媒合投資等。事實上，創業獲得投資就像是中樂透一樣，即僅有極少數的青創企業能獲得投資方的青睞，即資方一定是要挑最優秀與最有前景的項目再投資，畢竟資方並不是慈善機構，並且投資項目得最終目的就是想要獲利。

資方的總類有很多種，如種子、天使基金等，但是，各類型的資方對於投資項目的選擇仍是針對可以獲利的項目及善於經營的團隊為主，畢竟資方給予資金協助與孵化後，項目的經營也是致關重要。目前，無論是臺灣或是大陸的孵化器中，能獲得資本青睞的創業項目少之又少，並且希望縮小兩岸青創團隊在大陸創業的差異化，即秉持同等待遇，讓臺青創業團隊的創業優惠不要高於本地創業團隊太多。

(五)青創基地努力矯正臺青心態，不應將心思放在補助而應著重創業內涵

兩岸青創基地為吸引臺青創業者進駐，便向臺青創業者承諾先協助墊付場地租金，待日後政府的兩岸青創補助款項下來後，兩岸青創基地再行回收場地租金。當青創基地發現營運已經呈現虧損的時候，便不想再繼續注入資金，因此，青創基地就按照辦公室的空間大小計算場地租金，而政府在租金補助方面則是依照創業者與青創基地之間所簽訂的合約提供補助。事實上，許多青創者的創業心態不正確，更多是為了獲得青創補助，並且在拿到補助後就離開青創基地。事實上，創業補助對於認真想創業的青年而言，是將重點放在創業項目上。面對愈來愈多為了獲得兩岸青創補助而赴陸創業的臺青，兩岸青創基地很努力的在矯正臺青對於赴陸創業的觀念，這隱含著大陸政府對於兩岸青創者的政策改變。

據福州市海峽創意產業園的親身接觸，較少有臺青畢業即創業的

案例，但仍有某位剛畢業的臺青對創業一事熱情高漲，而園區便給予臺青很實際的建議，如大陸當前的創業政策雖好，並且青創政策給予補貼等，但仍需對創業一事深思，畢竟創業的首要目的是為了生存。目前，青創基地較少針對臺青強調大陸的青創政策與相關補貼，主要是因青創基地也不希望臺青創業者是因為政策補貼而選擇進駐或創業，而是希望創業者在大陸有一定的業務，而大陸政策對於創業者而言僅是錦上添花，並且青創基地對於創業者而言僅是提供助推的平臺等，因此，臺青若對大陸並不瞭解並且沒有相關人脈，僅是因為大陸的青創政策而欲赴陸創業者，則需要慎思。

第五節 兩岸臺灣青年創政策比較之彙總分析

本節探討兩岸臺灣青年創政策比較，分為臺灣青創基地的執行狀況、兩岸青年創業環境之比較、兩岸政府在青創政策之比較，共三大構面來進行彙總分析。

一、臺灣青創基地的執行狀況

分為青創團隊對赴東南亞更有興趣且更需要育成中心的輔助、大陸常藉由臺青作為兩岸競賽或展覽的聯繫人、大學育成中心會協助臺青團隊赴陸、臺灣的大學青創亦具有不錯實力且高校之間深化合作，藉此探討臺灣青創基地的執行狀況。

(一)相較於赴陸，青創團隊對赴東南亞更有興趣且更需要育成中心的輔助

目前，臺灣有許多臺青創業的相關政策，並且經濟部中小企業處等許多政府單位皆在進行創新創業的推廣，此外，臺灣北中南各地也有許多青創基地的成立，藉此達到創業推動與輔導的目的，並且東南亞也有許多創業機會，因此，臺青目前創業可以有很多的選擇。政府推廣臺青創業，第一個是留在臺灣，第二個則是鼓勵臺青創業者南向發展，因此，就臺灣創業政策則對於南向創業的臺青創業團隊有較多的鼓勵政策，而中原大學創新育成中心主要推廣地區為東南亞，並以中小企業為主要輔導對象，因為進駐廠商相對較成熟，具有較高的技術含量及國際市場的需求，但沒有迫切的募資需求，故不太願意釋出股份，並認為臺灣資源已充足，便不太會

考慮赴陸，即便具有大陸需求，廠商本身即具有充分人脈關係自尋管道赴陸，不太需要育成中心的協助。東南亞地區相較於大陸，由於語言及文化上的顯著差異，故前往東南亞則較需要育成中心的輔導。

許多臺青在臺創業會選擇進駐在青創指揮部或是育成中心等單位，經觀察發現，近幾年進駐的青創團隊，所執行的項目技術含量較高，如無人車、物聯網、辨識技術等，並且不太有募資需求，不希望釋出股份給外部人士，包括大陸人，因此便造成團隊在自行用臺灣資源進行創業研發，不太會考慮朝向大陸發展的現象。此外，倘若欲赴陸發展的團隊，相較之下，臺青赴大陸創業，由於，兩岸語言與文化的隔閡較小，故臺青創業者便可自行前往，且因為團隊自身與大陸已有很多接觸機會及管道，因此較不用特別透過育成中心的協助。

(二)臺青常扮演兩岸競賽或展覽的聯繫人，大學育成中心也會予以協助

大陸有些展覽或基地欲邀請臺灣舉辦活動的方式，除了自行接洽外，更多會委託給熟悉當地的臺青，如臺青在大陸當地接展覽以及拿補助後回臺接洽，邀請臺灣學校或相關單位前往舉辦展覽或創業競賽等活動。此外，中原育成中心所輔導之桃園市青創指揮部，當中的新創團隊則較活躍於賽事，也因為大陸創業環境提供較多的比賽通路，及賽後的延伸至產品實踐等，皆是創業團隊相繼赴陸且積極參與賽事的因素。而各大學育成中心的進駐團隊，不見得是以創業的形式進駐，如中原大學育成中心輔導一個做智能化 APP 的廠商對接，直接進行廠商對廠商的媒合，此時育成中心媒合的廠商對象，可能是在臺灣、大陸或東南亞。

(三)大學育成中心會協助臺青團隊赴陸，並積極與大陸兩岸青創基地互動

大陸各地為促進兩岸青創而提供場地，但對於青創實質面的支持則因不同地區而有所所異，主要還是為了因應大陸政府的政策績效。故臺灣的一些大學育成中心，積極與大陸當地的兩岸青創基地互動，比起倚賴兩岸青創政策，還不如希望藉此對於有意願赴陸創業的臺灣青創團隊，能更有保障且獲得更妥善的協助及照顧。

如中華大學創新創業中心在協助臺灣青創團隊赴陸方面，會希望運用在青創基地中的相關人脈，或是有臺灣人於青創基地內擔任要職來加以協助。成立一至兩年且小有成績的公司，則較有赴陸意願。除非青創團隊赴

陸目的明確或者具有很高的意願，否則通常會先協助青創團隊以交流的形式赴陸，進行一個初步的瞭解。若兩岸青創基地願意提供臺灣青創團隊良好的福利，則會建議臺灣團隊或臺生抱持體驗的心態去試試看。如果臺青體驗過後發現不滿意可再討論或選擇回臺灣，而臺灣團隊或臺生親身赴陸體驗過後，普遍回臺參加創業競賽或交流時，都會有一種必須要再更努力的感觸，因為大陸的競爭非常激烈。

(四)臺灣的大學青創亦具有不錯實力，高校間經常交流、觀摩並深化合作

中央大學與大陸學術交流頻繁，由於中央與大陸有蠻多姐妹校，經由交流參訪的過程中可發現，大陸大學硬體設備完善，能提供當地及臺灣青年等進駐團隊豐富的資源，但青創團隊必須要進駐後才能實際使用資源。相較於硬體設備，大陸在軟件的瞭解度則較為有限，可感受到大陸仍會想瞭解並吸收臺灣的作法以及團隊經驗。臺灣清華大學和大陸在訊息方面互動良好，由於清大具有高科技含量，許多理工專業相關人才，因此與大陸在科研上有許多交流的機會，而且比較傾向是團隊對團隊的互動模式。清大現在洽談與各大學間進行整合，達到最大配合。目前已與九所大學進行聯盟，即是學校跟聯盟在產學方面合作的「國際產學聯盟」，當中產業專家須具備 20 年以上的業界經歷，特別是在大陸經驗，以擴大在大陸的發展。

二、兩岸青年創業環境之比較

分為大陸創業環境中的標竿企業創造出未來發展與憧憬、大陸鼓勵失敗後再多次創業、兩岸創業訓練與創業模式的差異、大陸以平臺思考青創問題、臺灣投資市場規模有限，藉此探討兩岸青年創業環境之比較。

(一)大陸創業整體氛圍與機會較臺灣好，標竿企業創造出未來發展與憧憬

大陸創業的整體氛圍與機會皆良好，認為青創讓陸青有更多的機會發展，甚至大陸近年出現許多創業的標竿企業，如百度、阿里巴巴及騰訊等，使得陸青對於青創的夢想萌芽。而臺灣能賦予臺青的舞臺相對比較小，所以各方面也沒有能讓臺青開拓視野或格局的機會。

大陸的年輕人在大四就能夠自行創業並且快速創業成功，或許學生在大四創業成功以前已經有三次創業失敗的經歷，且由於政府給予大力補助與補助，以致於學生得以無後顧之憂，畢竟創業對於學生而言最重要的問

題就是創業資金，而學生的創業壓力較小，並且只要創業項目好以及計畫書寫得好，再加上指導老師評估認為創業項目還不錯，便會支持學生去創業，大陸青創的強度、競賽的頻繁度以及標竿企業所製造出來的未來發展跟憧憬，造就大陸青年強勁的創業野心。就近幾年的觀察，目前大陸的創業模式已變得比較形式也較早期保守，即便投入的資金以及投入的熱誠逐漸降，但是大陸在青創整體感受上仍較臺灣活躍。據瞭解目前青創團隊成功的案例，如為讓學生的創意點子能具體落實成就業力，宏碁「龍騰微笑創業競賽」與科技部「創新創業激勵計畫」結合，使參賽隊伍接受完善的營隊訓練與業師輔導，也有機會獲得更高額創業基金。2016年第十屆「龍騰微笑創業競賽」，首獎得主為交通大學學生團隊開發的「Dr. Mask」口罩，觀察到台灣空氣汙染問題，而市面上卻無有效防護PM2.5並結合美觀的口罩生產。因此，透過「過濾效率」及「密合程度」研發出有效過濾細小粉塵、強防水、隱藏式排氣閥的高效能口罩。此實用並結合環境問題的技術獲評審青睞，自決選15強中脫穎而出並抱回冠軍新臺幣兩百萬元的創業獎金，但這類成功的案例畢竟還是相對較少。

(二)創業成功率低，但大陸鼓勵失敗後再多次創業，在臺灣則少再次創業

創業團隊在大陸創業成功的機率約為5%至6%，但大陸具備一個臺灣創業所缺乏的特質，即是兩岸整體社會的創業氛圍差異，如在臺灣創業失敗似乎是一件很丟臉的事情，但大陸的政府以及整個社會風氣是鼓勵創業者跌倒再跳起來，並且大陸社會氛圍散播的創業訊息，除了一般而言，除非在天時地利人和的情況下，不然通常是第3次創業才會成功。因此，大陸許多的基金，如第一次天使基金可能投資創業團隊200萬人民幣的資金，大概1年半項目就失敗，200萬的創投資金也耗盡，可是基金會跟創業團隊討論若朝向哪個方向執行會更好，創業團隊如果做一個創業計畫的修正，基金可能會再進行第二次的投資，而臺灣的投資圈對於失敗過的創業團隊提供二次投資的機率較小。

(三)臺青在創業訓練較薄弱，且大陸有許多創投基金與習慣創業相當競爭

臺青赴大陸創業與在臺灣創業最大的差異，在於創業相關資源與訓練的對接，如商業計畫書的撰寫等，而臺灣在創業訓練與基礎觀念的推廣仍較欠缺。此外，大陸有很多的天使基金與苗圃基金等專門投資新創團隊的

單位，即對於創新團隊的投資基金則是臺灣比較缺乏的部分。在臺灣的創業比賽，比較不習慣用競爭式的諮詢方式，但在大陸則是很普遍，如十個團隊參賽，首先選擇一個團隊當質詢者，並用隨機挑選方式挑一個團隊成為被質詢者，兩邊相互PK，若兩邊皆為大陸隊的話，交鋒的火藥味就比較濃，但兩方是真的互相切磋，反之，如果剛好有一方是臺灣團隊，整體氛圍明顯就較為和諧，或許臺灣學生在比賽可能還不習慣這樣的競賽方式，更不習慣創新創業是很競爭的模式。

(四)臺青多技術模式創新，而陸青則以商業模式創新為主且較多資源分享

大陸目前很多參與創意大賽的青創團隊，大約80%甚至85%都是商業模式創新較多，但兩岸青創團隊的商業模式創新不同，臺灣青創團隊有70%以上是技術模式創新，或者是人文氣息模式的創新，或者是還沒有整體性但有文創元素的考量，而不會像大陸創新團隊總是用一個商業模式不斷的進行改變，其實它的核心價值會比技術模式創新低很多。且大陸當地的青創團隊對大陸市場環境有足夠的瞭解，故讓兩岸青創團隊共同執行創業項目，對臺灣團隊是一件很好的事情，並且對大陸在地的團隊迅速打開市場也是一件很好的事情。此外，臺灣青創團隊在臺灣創業不見得比在大陸簡單，主要是因臺灣的創業資源分散，即臺灣創業的行業別過多，以致於創業者間較難進行直接的對接，相較之下，大陸的創業團隊會因為相同的行業別而串接在一起，以達到資源共享的效果，甚至出現臺灣青創團隊資源遭大陸分食的情形。

(五)大陸以平臺思考青創問題，故臺灣青創團隊仍有優勢與大陸合作對接

大陸主要以一個平臺的方式去思考青創問題，換句話說，即是尋找適合的團隊，不見得是要找競賽中表現優異的團隊。近年出現許多亮眼的臺灣青創團隊，但當中臺青團隊仍存有其他機會，主要是比起評價高的青創團隊，企業更需要的是要找適合的創業團隊共同合作。其次是客製化創新，在過往身為代工王國的時代，所練就出良好的開發管理、專案管理及生產管理等執行能力，因此，只要是一個明確的目標及需求被定義出來，臺灣便可進一步執行，即是只要臺灣設法將客製化創新的潛力激發出來，仍是有機會。如臺灣的文創發展仍具優勢與發展機會，但兩岸文創者在溝通與工作對接方面仍須培養，主要是因兩岸所理解與強調的國際化不同，以致

於造成兩岸設計風格的差異。兩岸相較之下，大部分臺青的做事態度較具有責任感並且較為謹慎，且普遍大陸青年的做事風格較大膽，因此，臺灣設計師赴大陸則需要盡量在地化並且與大陸的平臺對接為佳。

(六)臺灣市場太小，無法有效投資且早期投資已死，亦難以投資到獨角獸

臺灣投資一直無法有效且具規模的最主要是因臺灣的市場太小。目前正在熱議的話題是「早期投資」已死，因為過往進行早期投資，即便成功的機率很低，但仍是存在一些好的方法或機制，以及有可能接觸到一些獨角獸企業的機會，但目前大陸甚至討論早期投資已死，就是因為早期投資對於大陸創投市場而言真的太難了。而在臺灣市場執行早期投資更加困難，因為臺灣普遍的狀況為無法投資到一隻獨角獸，除非運氣很好或慧眼獨到，不然再找到獨角獸企業前資方便已損失慘重，即使後續成功投資到獨角獸企業，資方損益也難以持平，因此造就臺灣較少有早期投資的情形，其實，兩岸政府及兩岸創投所面臨到的早期投資情形大同小異。

三、兩岸政府在青創政策之比較

分為兩岸政府對於青創補助、青創扶植與推廣力度的差異等，作為此探討兩岸青年創業環境之比較。

(一)臺灣政府對青創補助較為保守，大陸協助青創力度較大且勇於嘗試

臺灣政府確實對於青年創業方面給予許多支持與幫助，但支持力道或是幅度不夠大，整體綜觀較不具建設性。可以理解臺灣政府對於青創補助相對於大陸政府是比較保守的模式，因為必須將資金投放到一些看起來相對具有機會的項目上，相較之下，大陸政府的對於創業支持的模式則是勇於嘗試，如曾有過上海天使投資的虧損金額，由官方出面填補，雖然此操作模式最終仍宣告終止，但由此可知大陸政府是盡一切辦法去協助青年創業，即便有些作為與方法不適用，仍願意去嘗試。大陸地方政府在招商方面承受績效指標的壓力，升遷要看政績表現，但即便大陸官員在終身就責的情況下，仍會願意對於特定領域的發展給予支持，如大陸某國企與地方政府接洽，尋覓共同合資經營的機會，而地方政府對雙方合作也樂見其成，因在合作中規定需有一定比例的資金對於當地企業進行扶植。

此外，兩岸在青創最大的不同則在於推動強度，大陸單就人口規模就

是臺灣的幾十倍之多，如臺灣 2017 年舉辦全臺灣最大的戰國策創業比賽，約莫有五百個隊伍參賽，而大陸單就舉辦一個全大陸的物聯網賽事，規模則是高達上萬的隊伍參加，臺灣的參賽隊伍當中一定也有許多優異的團隊，但畢竟就比例而言也是少數，和大陸舉辦的賽事相較之下，就有明顯的強度差異。另一方面，臺灣的參賽獎金不夠具有吸引力，因為真的好的項目產品，青創團隊自己執行即可何必參賽，則值得深思。

(二)臺灣在政策的推動節奏上較大陸慢，臺灣較謹慎而大陸隨時調整變動

兩岸在政策推行的節奏大不相同，主要是因兩岸的政府體制及社會結構不同，大陸民眾對於政府作法僅能配合，不像臺灣可有較多批判的空間，所以大陸政府政策轉彎的時候，民間也只能概括承受。如大陸在政策推行會有許多先行試點，臺青在優惠政策推行的第一階段，會利用相關政策進行獲利，以致於大陸政府對於該政策進行凍結或回收，即後續不再繼續執行，在大陸民眾看來會覺得政策臨時終止執行很正常，但臺灣民眾則會覺得大陸政府出爾反爾。相反的，臺灣政府在政策執行則是過度謹慎，主要是因臺灣政府深怕政策推行後無法落實會招致民怨，再加上考慮到政黨輪替等種種因素，因此，臺灣政府在政策推行會更謹慎，甚至於讓民間覺得政策推行過於保守。

(三)臺灣政府給予的創業補助並非持續性的且扶持速度較大陸政府來得慢

臺灣政府對於創業協助屬於計畫性質，因此，存在有結構性的問題，如資金預算的提供並非是持續性的投入。而臺青對於大陸政府所提供的創業補貼有較大的感觸，即大陸後補貼的方式比臺灣政府的補貼更有力，並且臺青創業者赴陸創業，在大陸當地所接觸到的創業資源一定多過於臺灣，但臺青創業者要享受大陸的創業資源，則需要落地後才能夠獲得當地政府的創業支持。臺灣政府扶植青創，除了扶持力道比大陸政府小之外，扶植速度也比大陸政府慢，並且兩岸相較之下，大陸青年的專業能力強，相較之下，大陸許多 35 歲至 45 歲間，事業有成的企業老闆，除了非常有生意頭腦外，大多皆有海外就學經歷，即與國際接軌，藉此將資金帶回大陸創業並且獲得政府大力扶植，並且大陸政府所提供的創業扶植不僅是資金，而是更實際的提供業務對接，以呼應大陸政府所提倡的大眾創業計畫，相較於大陸民眾創業的衝勁，臺灣民眾則相對保守謹慎。

(四)大陸廣設創業學院以扶持青年創業經驗並增加成功機會，臺灣則較少

臺灣整體社會氛圍鼓勵企業去資助或是投資青年創業項目，或者用企業的力量去協助青年創業的力量很少而且很薄弱，此外，大陸當地許多大學皆設立有專門的創業學院，並且大部份創業學院都會規範各個專業科系的學生，一年大概要選修創業學院二個學分，藉此讓學生瞭解創業的相關事宜，此外，創業學院的創業基地會提供創業學生完全免費的辦公場所，如廣東省教育廳一年又補助每所大學的創業學院 600 萬人民幣的創業基金，創業基金是學生可以自行申請項目並協尋指導老師，並依項目的情況作為提供創業基金多寡的依據，讓學生得以實際的學習創業，即便申請團隊的存活率僅有 1%至 2%，但大陸青年創業，只要有好的項目、團隊或技術，創業相關費用，則是由省教育局補助各大學的方式為學生買單。即便政府與學校知道學生創業的失敗率很高，但仍願意提供預算讓學生試錯，主要是因學生創業失敗幾次後，藉由學生時期的失敗經歷，可能在畢業後的創業道路就能有較高的成功機率，或是讓創業失敗的學生瞭解到自身確實不適合創業，而是更適合就業等。

(五)臺灣政府還有許多青創補助與輔導協助，故臺青還是願意在臺灣創業

臺灣政府在某些機制方面，不能僅僅是單純的預算規劃與執行，還需要全方位的考量及多方面的設計，並需要常態性的輔導與育成相關產業。如新臺幣六十萬元的資金，對於執行農業創業項目的團隊而言非常充足，但對於互聯網團隊而言可能就稍嫌不足，但對於許多青創團隊而言，還是個蠻好的機會，倘若資金能有助於團隊，政府仍會進行後續協助。有些臺青團隊表示因市場及企業走向的考量而選擇赴陸，但日後若業務調整等，有機會仍希望能返臺創業，主要是因臺灣政府針對臺青創業的補貼其實滿多。如中央的補助還細分為青年補助、一般創業補助、婦女補助等。並且臺灣各地方政府也針對創業提供相關補助。如新北市規定，創業者只要在新北市落地註冊就可以獲得創業補貼。臺青於臺灣創業的優勢在於對臺灣整體市場環境與行銷工具的熟悉度高，因此，臺青若選擇於臺灣創業仍可有不錯的發展機會。

第四章 結論與建議

本章乃針對本研究的成果進行彙整，其中第一節為從座談會與訪談的內容彙總再進行結論，第二節則提出本研究對臺灣青年、臺灣政府的建議。第三節則提出本研究限制及對後續研究的建議。

第一節 座談會與訪談之結論

本計畫於臺灣舉行二場座談會，並分別赴華北、華東、華南、西南等地進行參訪及舉辦座談，參訪的地區遍及臺商投資密集區、臺青就業與創業密集區、及兩岸青創基地密集區。本研究共舉辦 14 場座談會，且進行深度訪談，共訪談 44 場，受訪者分為五類，分別是兩岸青創基地臺灣經營者 8 位、大陸經營者 10 位、大陸臺商 7 位、赴陸就業與創業臺青 14 位、專家 5 位。第三章已彙總附錄一與附錄二所有座談會與訪談內容，以瞭解臺青在大陸就業與創業的情況與兩岸青創基地的運作情況等。在此再將第三章內容總結如下。

一、大陸鼓勵臺青就業與創業政策與執行狀況總結

共分五個構面來探討，分別是對大陸鼓勵臺灣青年赴大陸創業政策背景、政策遭遇問題、對臺青遭遇問題的看法，大陸鼓勵臺青政策調整。最後，針對臺灣菁英人才外流之影響彙整各方的意見。

1.大陸鼓勵臺灣青年赴陸創業政策背景：乃為解決自身社會問題並且引進國際人才，而大陸鼓勵臺青赴陸就業與創業則有多重目的，即大陸除了吸引臺青赴陸發展之外，更有統戰的目的，此外，大陸對臺青創業政策與執行分工明確，即由中央一級部會、各省臺辦到市級臺辦皆一以貫之。

2.大陸鼓勵臺青創業政策遭遇問題：大陸以赴陸創業作為號召藉機拉攏臺青，但臺青赴陸後創業成功者僅為少數。且兩岸青創資訊充斥，但實情與真偽難辨，而提供高額創業金的青創基地多位於偏鄉地區，並且大陸為了吸引臺青赴陸創業，便於臺青創業之初給予許多優惠承諾，事實上，大陸所提供的創業優惠背後也有許多條件限制，

以致於許多臺青創業者赴陸後，會因為條件不符而無法獲得當初大陸所承諾的優惠，進而使得臺青創業者赴陸創業後，產生與預期有落差的負面感受。此外，大陸推廣青創政策的相關公部門，在創業服務的專業度不足，並且自大陸公務行為終身究責制推行後，進而使得大陸政府官員在政策執行上較謹慎。且發現大陸的青創政策較適用於大陸青年，即大陸對於臺青創業環境的打造，仍傾向以對待大陸當地創業青年的思維模式，但由於兩岸差異，以致於大陸所打造的臺青創業環境令人卻步。此外，許多臺青赴陸創業僅為獲得青創補助，並且以創業補助為目標的臺青於赴陸後也並未進行實際的創業行為，進而使得大陸青創政策優惠的號召形成諸多亂象。此外，大陸創業環境今非昔比，並且優秀的創業項目愈來愈少，以致於大陸創投環境呈現有資金卻找不到好項目可以投資的窘況。

3. **對臺青就業與創業遭遇問題的看法**：大陸除了提供發展機會外，還給予臺青大力協助與培育，甚至大陸提供臺青優於大陸本地青年的特殊待遇，即大陸對臺優惠政策力道很大，但大陸已經成為市場經濟的模式，因此，臺青若要享有大陸優惠待遇的前提就是要足夠優秀，並且臺青若無法更加茁壯，依然會被大陸市場所淘汰。
4. **大陸鼓勵臺青就業與創業的政策調整**：政策調整後的支持順序為交流、實習、就業、創業，即大陸針對臺青赴陸的號召已不再強調創業，主要因素在於臺青在大陸創業亂象叢生以及大陸青創政策推行所造成反效果，以致於大陸近來針對臺青赴陸創業政策的推廣轉為保守，此外，大陸許多地區也不再以補助作為創業誘因，同時，大陸也考量到臺青對大陸瞭解有限，故大陸則選擇將創業推廣的力度轉至推廣兩岸交流團。
5. **臺灣菁英人才外流對臺灣之影響**：大陸以培養下一代競爭優勢的方式帶動大陸經濟成長，國際間也因為大陸廣招各國菁英人才赴陸，進而導致許多國家呈現人才空洞化，即大陸對於人才的吸引不僅僅是針對臺灣，而是面向全球的國際化人才。臺灣菁英人才外流對臺灣之影響在於高端人才出走、赴海外發展的臺灣菁英不願返臺以及臺灣國際化高端人才的培養不足等，造成臺灣的創造性不足，進而使得臺灣整體發展情況衰落。

二、兩岸青創基地實際運作及輔導措施與落實情況總結

共分七個構面來探討，分別是大陸各地青創環境與政策的比較、兩岸青創基地的類型、基地的運作方式、基地運作遭遇問題、臺青進駐的情況、基地的輔導措施項目、基地輔導措施落實情況。

- 1.大陸各地青創環境與政策的比較：**福建省因特殊定位而成為全大陸兩岸青創政策覆蓋率最全面且落實程度最高的地區。北京市的創業資源多，但同時也是個高度競爭城市，因此，對於實力不足的臺青則不建議選擇赴北京發展。廣州市天河區的創業空間多，區政府補貼力道強，但對於優惠補貼的提供仍須視創業規模而定。赴廈門發展的臺灣人數量眾多，以致於臺青赴廈門的可發展機會遭到壓縮，以致於成都市與廈門相較之下有較多的創業發展機會。
- 2.兩岸青創基地的類型：**主要分為臺資背景與陸資背景兩種，其中，陸資背景的青創基地大部分為大陸知名的園區或創業基地，以撥出部分空間作為青創基地的模式成立，並且完全由陸方主導的青創基地，主要服務面向為全大陸且並未向臺青推廣，而臺資背景的兩岸青創基地則由臺灣人來全權經營，並且可以成立青創基地的目的與形式分為三種模式，即臺資企業藉由轉型為創業基地以達到活化企業的目的、臺資企業撥出部分空間做為臺青就業創業基地，以及臺資企業專門成立創業公司並租借空間以作為青創基地經營。
- 3.兩岸青創基地的運作方式：**青創政策由國臺辦制定，經費則由地方政府編列，並且各地區的青創政策需要契合當地產業發展。且由於兩岸青創基地需要具有臺灣青創團隊進駐，但臺灣青創團隊並不需要常駐或定時定點的到青創基地上班，以致於許多青創基地大部分時間是空空蕩蕩並且相當沒有人氣。臺青創業者赴陸創業時，較偏愛進駐臺灣人背景或由臺灣人負責經營的青創基地，進而促使陸資背景的兩岸青創基地也偏好聘請臺灣人負責基地的經營。眾創空間基本上應具備三種功能，第一個是收租模式，第二則是服務，第三為投資。成功的青創基地雖有可觀租金收入與政府補貼，但最主要的獲益還是來自於項目投資，而創業成功率不高，故青創基地要靠投資回收獲益較困難，因此，青創基地較保險收益仍是物業出租為

主。兩岸青創基地提供臺青實習、就業、交流等服務，同時也被列為政府對於兩岸青創基地的考核指標。此外，青創基地協助進駐團隊釐清其願景目標，以強大團隊自身價值，知名青創基地只招收有實力的青創團隊，不強調政策補貼，而是要能創造利潤，故會對青創團隊的進駐會進行嚴選，並選擇具備大陸經驗的團隊進駐，即團隊商業模式愈成熟才愈有機會能進駐知名基地或獲得較多資源。

4.兩岸青創基地運作所遭遇的問題：大陸青創基地數量過多且過於競爭，甚至青創基地與創業團隊的數量比例呈現供過於求的情況。許多兩岸青創基地的設立目的是為了獲得政策補助，以致於青創基地易遭受外界誤解，並且青創基地與創業團隊的彼此依賴度與信任度並不高，即有創業團隊有需求時才會向青創基地求助。此外，青創基地設有多個據點且各據點間的資源與強處皆不同，而青創基地之間會相互合作亦會競爭。大陸各地政府所推動的青創政策不斷改變，即大陸政府不斷祭出協助青創的新政策，並開放臺青團隊申請補助，而青創基地的營運則需要緊隨政策變更，以致於青創基地的營運狀況即便良好，但績效仍會被嚴格檢視並且青創基地能否獲得補助的不確定性較高。未來大陸的新創項目將會泡沫化，並且勢必會歷經大洗牌的過程，而青創基地亦會遭逢泡沫化與大洗牌的過程。

5.臺青進駐兩岸青創基地的情況：由於大陸沿海地區為臺商密集區，使得大陸沿海地區的青創基地傾向以臺青為主要訴求對象，進而使得大陸沿海地區的青創基地中，臺青創業團隊數量較多的情形，此外，臺商較少的地區或較偏遠的青創基地，臺青團隊的進駐相對較少，並且由大陸人所經營的青創基地，縱使是經授牌且位於精華區的基地，臺青團隊進駐的數量亦少，即臺青創業團的進駐，會優先選擇臺商密集的沿海區，或是臺灣人經營的青創基地。大陸各青創基地中的臺青團隊進駐數量是否與各青創基地所宣稱的數量相符則有待商榷，並且經國臺辦授牌的青創基地，其臺青團隊進駐數量未必會高於未授牌的基地。此外，兩岸青創基地進駐的臺青團隊普遍比陸青數量少，甚至有些進駐者並非是青年身分。

6.青創基地的輔導措施項目：提供青創團隊進駐所需的辦公空間、展

示間、網路或宿舍等硬件，即讓青創團隊可拎包入駐，青創基地還會提供社會大學課程、註冊諮詢服務及臺灣設計師的候鳥工作室、創業補助資金及相關產業的實習機會等服務，主要因素在於青創基地強調提供全方位的創業服務平臺，即協助青創團隊找尋客戶、人才與資金等。青創基地提供創業導師的輔導，讓青創團隊更加瞭解大陸市場及拓展人脈，藉此減少臺青赴陸創業失敗的機率，此外，青創基地提供臺青創業團隊的輔導措施還包括創友會、項目路演活動，及幫助團隊申請雙百和高新等。兩岸青創基地會經由協助並參與創業競賽的方式，增加臺青創業團隊的展現機會，也讓青創平臺得以有更多瞭解與接觸到優質臺青創業團隊的機會。青創團隊經過嚴審後才得以參與創速營，並且優秀的創業團隊在實際落地後才能獲得基地給予的種子投資。

7. **青創基地輔導措施落實情況**：導致青創基地優惠措施未具體落實的三大主要因素為媒體誤導、基地宣傳誇大與臺青誤信，即大陸針對臺青的優惠政策已經逐漸減少，甚至於臺灣媒體所報導的大陸契作臺青並非正確報導。事實上，大陸確實有較多機會可獲得投資，但僅有很少的創業項目可獲得青睞，並且大陸青創基地所提供給青創團隊的創業資源，取決於臺青創業團本身所具備的技術含量與商業模式，大陸青創基地努力於矯正臺青的赴陸創業心態，即臺青不應該將創業心思放在獲得補助，而是應著重於團隊本身的創業內涵。

三、臺青赴大陸就業與創業之因素與背景總結

共分為三個構面探討，分別是臺青赴大陸就業與創業的因素、臺青不願意赴大陸就業與創業的因素、赴大陸就業與創業的類型。

1. **臺青赴大陸就業與創業的因素**：事實上，臺青赴陸意願與個人企圖心、學經歷背景、能適應環境等因素有關。臺青赴大陸就業與創業的因素，即臺青不願安於現況，而大陸提供了很大的發展機會，臺灣市場太小而且容易飽和，反觀大陸市場龐大，只要努力就有機會，此外，臺灣特定領域發展受限，但大陸市場得以讓臺青在各領域皆有發展空間，甚至於大陸某些特定領域的機會遠遠優於臺灣，故臺青不得不選擇赴陸，而大陸就業環境最吸引人的關鍵在於薪資漲幅

速度很快且努力就可調漲。

2. **臺青不願赴大陸就業與創業的因素：**即臺灣經常性的報導大陸負面消息，以致於臺青對大陸有較重的防備心，進而促使臺青較容易在對大陸不瞭解的情況下，就對赴陸一事卻步，此外，臺青自認無法與大陸青年競爭、臺青不願意放棄現有小確幸以及家庭羈絆等皆會影響臺青赴陸意願，而臺青赴大陸某些城市的比例較少，主要是因為當地氣候、地理位置離臺灣較遠或是臺商數量少較少使然。
3. **赴大陸就業與創業的類型：**臺青若有在海外求學經驗或家中成員有在海外發展經驗等背景，會使得臺青較願意赴陸接受挑戰，而赴大陸就業與創業的臺青，普遍皆因父母、親友或學習等因素而具有赴大陸或海外的背景及經驗，即臺青若是臺商或臺幹二代，或是在大陸有親友則為赴陸就業的首要臺青來源，而次要赴陸就業的臺青來源則是臺青有兩岸的朋友或是同儕在大陸發展，並且與大陸有深厚淵源的創二代或在大陸就學臺青，因對大陸瞭解更具優勢。此外，臺青若在大陸結婚，則會因配偶關係而增加長期留在大陸發展的機率，且臺青若就學時有大陸實習、修課或交流經驗，畢業後赴陸發展機會也會相對提升，並且大陸創業環境中的臺青，有許多是在大陸就業很久或已有創業經驗的資深臺青，相較之下，無大陸背景與經驗，即純粹是嚮往大陸發展機會而赴陸的臺青較少。

四、臺青赴大陸就業與創業之現況總結

共分為七個構面探討，分為就業與創業二大部分，分別探討其整體狀況、遭遇問題、競爭情勢，並針對臺青赴大陸創業的十五個案例來說明。

1. **臺青赴陸就業的整體狀況：**臺灣人赴陸的情況少且與過去相比今非昔比，主要因素在於臺灣尚存小確幸。且因臺商、臺幹與臺青三者赴大陸的情況為連帶關係，而臺商與臺幹退潮，故臺青也跟者退潮，但大陸臺資銀行對於臺青就業者仍有一定的需求，即服務業對臺青仍有需求的現象。事實上，臺青對大陸不熟悉且大陸雇用臺青的成本較高，再加上陸資企業顧慮到臺青的不穩定性較高，故臺青在大陸就業的錄取率不高且實習結束後轉正亦不易，進而導致大陸就業

市場普遍對於臺青就業者的需求下降的情形，除非是特定職位。臺青願赴陸就業機率變高，進而促使大陸政策會朝向鼓勵臺資企業與陸資企業雇用臺青，連帶也會使得臺資企業、陸資企業或兩岸青創中心將會提供實習機會給臺青，特別是青創中心，主要因素在於臺青赴陸實習後，會有一定比率留在大陸就業，且企業普遍會對於臺青就業者給特殊待遇，此外，長期外派在大陸的臺幹，常會有舉家遷往大陸，且未來也不打算回臺生活的情形，而臺青赴陸工作後常往返兩岸且返臺結婚後再次選擇赴陸的臺青比例較少，並且臺商二代也可能選擇返臺。

2. **臺青赴陸就業所遭遇到的問題：**外派赴陸的臺青主管若無法調整自身心態並提升實力，將會被大陸就業環境與大陸民眾所淘汰，主要因素在於臺青在大陸就業的競爭力低於大陸同仁，卻又要求公司過高的福利待遇，並且臺青對於赴陸就業存有能獲得高薪的誤解，即臺青赴陸就業需具備一定的條件，否則實際獲得的薪資並沒有臺青想像中的優渥，即薪資多寡取決於專業能力。此外，臺商很願給臺青與專業人才發展機會，但事實證明臺灣人很難接地氣，以致於臺青外派至大陸，僅管臺青擁有較佳的責任感，但臺青外派優勢卻越來越少，即臺資企業愈來愈有傾向本地化的趨勢。此外，臺灣博士赴陸找教職還是要符合條件才會被雇用，長期面臨生存競爭。
3. **臺青赴陸就業的競爭情勢：**臺青還是具有重理、守法、人情味等軟實力，故臺青赴陸仍有相當的利基，但陸籍員工具有在地優勢。臺青赴陸與大陸當地青年相較之下更顯得競爭力變弱，並且臺青要取得高薪則需符合企業更高要求，主要因素在於臺青赴陸發展等同於進入全球競爭環境中，因此，臺青要有本事才能領到國際薪資水準，事實上，臺青赴陸無法立足比比皆是，但只要透過努力就有機會。據瞭解，大陸若以薪資作為吸引臺青赴陸的誘因，則需高於臺灣薪資二倍以上，而愈年長者則須以更高的薪資倍數作為誘因，而臺青身分在赴陸初期具優勢，但長期則沒有過多優勢，且臺青赴陸後若無法立足終究會返臺。普遍臺青對赴陸不感興趣，但臺青赴陸確實呈現增加趨勢，並且臺青赴陸會選擇以過往臺商聚集的地區為主。

4. **臺青赴陸創業的整體狀況：**以文創、餐飲與貿易服務業居多，而製造業及科技含量少。且臺青要獲得創業相關補助或配合條件，則需要符合並遵守許多規定，即大陸創業優惠與資源的獲得並不容易，並且大陸創業環境的成功比率通常只佔一小部分，而臺青赴陸創業成功的比率亦是如此，即便成功創業雖不容易，但仍有少數臺青團隊仍能繼續生存下來。由於，陸生就學期間盛行創業，因此，臺生則容易受到同儕的創業影響，而進行微創業以增加創業經驗。
5. **臺青赴陸創業遭遇問題：**導致臺青赴陸創業遭遇問題，以及臺青赴陸創業失敗的最主要因素在於臺青過度樂觀、錯估優惠補助政策及不瞭解市場等，此外，造成臺青創業困難的主因則在於臺青過度依賴政策、缺乏創業經驗、無法接地氣、創新不足等，而大陸規定外資不能經營特定產業，進而造成臺青赴陸創業要與當地合夥人共同創業的情形。事實上，臺青赴陸創業卻對大陸的政策與情況不瞭解甚至誤解，並且還發生共謀領取創業補助的情形產生。大陸創投資金雖較多，但臺青創業者未必能爭取到，以及創投資金的獲取不易等因素，進而使得臺青創業者仍偏好臺灣政府的創業資金。
6. **臺青赴陸創業競爭情勢：**由於大陸青年具有狼性、創業眼光與野心，相較之下，臺青雖優秀但較保守且缺乏自信，但臺青具專業技能及管理經驗等優勢，而大陸則是有豐厚的資金，故採兩岸結合模式進行發展較為合宜。此外，臺青赴陸比賽普遍是因為受到高額獎金的吸引，但僅是玩票心態，並無破釜沉舟決心。大陸經商環境日趨嚴峻，臺商發展情況每下愈況，而臺商二代生長在舒適圈，因此，創二代處境堪憂，但仍有臺商二代積極於企業轉型並開創新事業。
7. **臺青赴大陸創業案例：**譬如臺青於瀋陽創立黑爵士、大麥小麥與轉角先生三個餐飲品牌，以及臺青於瀋陽設立美德康信息科技，獨家代理美國的醫學影像儲存系統。譬如臺青於北京創立的雅威御品則是清楚定位為高端餐廳，並且重視餐廳附加價值與跨界合作，以及智略資訊則由數據科學家所組成，並且專注機器學習及與物聯網應用，此外還有臺青與陸配創辦趙顧酵素，以及臺青創立桃桃喜來從事女性桃花線上算命。如臺青於南京創立的四季瑞禾則是反授藥膳

與中藥材，目前則轉型以服務為主並推動加盟，此外，還有臺青以從事空氣淨化類銷售為主的魔傑克奈米，而南京 DoMi 設計工作室以平面設計入手，主要因素在於創業成本較低亦可拓展人脈，由於，大陸保潔行業不允許外資企業設立，以致於從事室內保潔的南京九十保潔較為艱辛。譬如永勝明汽車設計，從事汽車改裝，現今已有 40 間加盟店，以及廈門翊升文創則是盡可能的尋找能快速營利新商業模式並聘用當地人。譬如臺青於福建自創的德翳經貿，則是進口臺灣原物料至大陸組裝並進行小型商品銷售，而福州視立明視力恢復訓練中心重視兒童市場且以面對面溝通來行銷。譬如臺青於杭州創立的美樂象象則致力於訂製鞋設計及植物染料研發，此外，杭州弘益進入手機無線充電領域，為少數具高技術的臺青創業團隊。

五、兩岸青年創政策之比較總結

共分為三大構面探討，分別是臺灣青創基地的執行狀況、兩岸青年創業環境之比較、兩岸政府在青創政策之比較。

- 1.臺灣青創基地的執行狀況：**臺灣的大學青創亦具有不錯實力，高校間經常交流、觀摩並深化合作，而大學育成中心會協助臺青團隊赴陸，並積極與大陸兩岸青創基地互動，並且臺青常扮演兩岸競賽或展覽的聯繫人，大學育成中心也會予以協助，但相較於赴陸，青創團隊對赴東南亞更有興趣且更需要育成中心的輔助。
- 2.兩岸青年創業環境之比較：**大陸創業整體氛圍與機會較臺灣佳，主要因素在於大陸有許多標竿企業為創業環境創造出未來發展與創業憧憬。事實上，兩岸創業成功率皆不高，但大陸鼓勵失敗後再多次創業，反觀臺灣則較少有再次創業的情況，並且臺青在創業訓練較薄弱，而大陸具有許多創投基金，大陸青創者也相當習慣高競爭的創業環境。此外，臺青多技術模式創新，而陸青則以商業模式創新為主且較多資源分享，且由於臺灣市場規模太小，以致於臺灣無法有效投資且早期投資已死，進而使得資方在臺灣亦難投資到獨角獸，而大陸以平臺思考青創問題，故兩岸青創團隊仍可合作對接。
- 3.兩岸政府在青創政策之比較：**臺灣政府對青創補助較為保守，大陸

協助青創力度較大且勇於嘗試，且臺灣在政策的推動節奏上較大陸慢，臺灣較謹慎而大陸隨時調整變動，此外，臺灣政府給予的創業補助並非持續性且扶持速度較大陸政府來得慢，而大陸廣設創業學院以扶持青年創業經驗並增加成功機會，臺灣則較少，但由於臺灣政府還有許多青創補助與輔導協助，故臺青還是願意在臺灣創業。

第二節 對臺灣青年與臺灣政府建議

本節根據座談會、訪談與本研究看法，分別針對臺灣青年與臺灣政府提出臺青赴陸就業與創業的建議。如欲進入大陸創業之臺青應多方考察並接地氣，如創業之前先到大陸生活一段時間，瞭解當地文化和市場消費習慣。要事先瞭解風險有多大並規避風險，立足大陸不易，故臺青應先釐清大陸青創政策並培養對大陸創業是常的敏銳度等。

一、對臺灣青年赴陸就業創業建議

分為五個部分的建議，分別是對臺青赴陸心態調整建議、對臺青赴陸就業之建議、臺青赴陸創業對大陸政府政策瞭解之建議、對臺青赴陸創業如何接地氣之建議、對臺青赴陸如何創業成功之建議。

(一)對臺青赴陸心態調整建議

- 1.臺青赴陸思維必須調整，並瞭解到大陸已是國際市場並無絕對優勢：目前，大陸儼然已成為國際級的市場，因此，許多臺青赴陸的思維必須要調整，譬如過去臺商在資金、技術及經營的經驗上較大陸先進，故過往臺商赴陸發展的情況皆較為順利，而今臺青赴陸，所面對的情境則不可同日而語，主要因素在於大陸內部的本土企業崛起，各國的資金及產品在大陸的流通情況較為普及，再加上人才濟濟且從海外挖角人才，這是臺青赴陸創業所面臨的思維衝擊。
- 2.臺青除加強專業基礎外，要改變工作心態，認識兩岸就業環境差異：建議臺青應該利用就學期間加強專業基礎且改變工作態度，主要在於兩岸青年相較之下，臺青在臺灣的生活環境過度安逸，而大陸年輕人則是較早進入社會並且憑藉豐富的社會經驗，以致於大陸年輕

人普遍較同年齡的臺青成熟。並且臺青對於目前大陸就業環境的工作強度較難以適應，譬如大陸並未像臺灣有周休二日，以及臺青若赴陸從事服務業性質的工作，則於大陸特定假日是最為忙碌，以致於臺青若抱持目前臺灣勞工權益及待遇而貿然赴陸就業，則較容易感覺被剝削，故臺青赴陸就業首要調整的即是兩岸就業環境差異。

3. 臺青須掌握好臺灣人文素質的優勢，再考量赴陸的適應力及接地氣：兩岸民眾最大的差異在於教育文化，在臺灣教育及社會環境的潛移默化之下，臺灣民眾的素養良好，譬如需要遵守排隊秩序、在公共場合不宜大聲喧嘩等。在大陸民眾看來，臺灣人講話比較溫和並且比較有說服力，可謂是臺灣的優勢，並且多數大陸民眾認為臺灣民眾的教育素養較高，連帶也認為臺灣人在做事的表現較佳。理論上，臺灣人的素養基礎比大陸人強，因此，在基本的素質表現上一定要做得比大陸人好，畢竟兩岸同文同種，如果連基本的優勢都無法掌握，則很快就被打敗了，也根本談不上赴陸後適應力與接地氣。

4. 臺青不具狼性，但大陸職場生存法則較為嚴峻，臺青就業時應調整：兩岸青年在職場上的差異，主要在於大陸青年較有狼性，除在一線城市外，二線等城市亦是如此，主要因素在於臺青較容易安逸，臺青普遍表現出的積極性較弱。大陸同仁仍可分為兩種，一種是希望可安穩過日子，另一種則是對於生活與工作較為積極，但積極的大陸同仁中又分為較不具有狼性，以及會因為具有較強狼性而影響他人的兩種，甚至有的大陸同仁的狼性儼然已演變為職場鬥爭，但也有的大陸同仁是很努力的工作而獲得應有的回饋等。大陸民眾除了與長官打好關係之外，還會不斷的努力去利用人脈關係獲取更高的職位，即大陸普遍的職場生存法則較為嚴峻。

5. 觀念固化是制約臺青發展的重要原因，需改變觀念以適應大陸環境：臺灣創業團隊想得比較多，常常是進行詳細的規劃之後才行動。相反，大陸團隊是先做再說。另外，大陸團隊由於在地優勢及過去積累的人脈優勢與市場資源，而臺灣團隊對大陸市場環境完全陌生，之前積累的資源亦不復存在，一切都要重新開始尋找和積累。

限制臺灣青年就業的最大問題在於心理上的不適應，臺青思想中仍然存在較多小確幸，覺得平穩度日就好，不希望太辛苦。但是許多赴大陸就業創業的臺灣青年都是第一次獨自一人踏出家門。再加上對大陸的不瞭解，仍然認為大陸是個比較落後的地方，而在心理上很難突破，故臺青需要改變思維觀念，才能適應在大陸的就業創業。

6. 臺青赴陸需換位思考，以同理心方式溝通，並適應當地民俗民情：

臺青對於大陸員工的管理模式可採用臺灣模式，但要多與員工溝通，若管理者的溝通情況良好，基本上大陸員工仍會聽從指導，即臺青多以身作則與親力親為的方式指導大陸員工。臺青赴陸初期通常會對於大陸生活方式與當地許多規定不適應，但經由長期生活觀察可發現，大陸的許多規定與民眾的行為模式皆與其成長背景有關，因此，臺青赴陸與大陸員工相處需要換位思考，以同理心的方式與大陸民眾溝通，藉此才能避免許多誤解。譬如大陸民眾對於事情的處理態度較為消極，且較不會正面積極的思考等。即臺青赴陸需要先適應當地的習慣，並隨著赴陸的時間越久，對於所面臨的許多事情則會更處變不驚，且臺青赴陸後在心態上也要變得更加積極才可。

7. 臺青在求學期間可先參與交流活動瞭解世界，勇敢跨出臺灣舒適圈：

建議臺青在就學期間，若經濟許可之下，可多參與臺灣國內外的交流活動，譬如兩岸交流、國際志工或學術參訪等，主要是因素目前是一個全球化的時代，而臺青在學期間擁有各方資源的協助，並且就學期間對世界的瞭解最沒有壓力，即臺青在就學期間身體力行瞭解這個世界的時間成本較低，因此，臺青不要再一味的享受臺灣的小確幸，而是應該勇敢的跨出臺灣這個舒適圈。

(二)對臺青赴陸就業之建議

1. 大陸薪資市場完全競爭，故臺青只要優秀並努力就有機會獲高薪：

大陸就業環境的薪資完全是純市場操作，不管是教職或任何領域皆是如此，若臺青就業者不夠優秀，所能夠獲得的薪資甚至低於在臺灣的薪資。大陸就業環境的薪資差距較大，而僅有少數人才得以獲

得優渥的薪資，或許有少數黑箱作業的特例，但在大陸付出努力是會被看到的，至於是否能獲得同等的機會則要各憑本事，並且大陸會讓就業者看到升遷的通道，而臺灣就業環境的升職通道則不是很明確。大陸的可發展機會很多，因此，很多臺青自負優秀，但並不代表時下臺青在大陸不能生存，而是在於臺青在大陸高度競爭的環境下如何努力提升自己。

2. **外派臺青應重視對管理的要求，亦即對公司內部及周遭事物的觀察：**臺青外派至海外所面對到一個最重要的問題，即是自我管理。由於，臺青外派通常是擔任比較高階的職務，而高階職務之下，則隱含著對於公司管理的隱憂，倘若臺青平時沒有細心關注公司內部的相關事物，則會容易對公司營運產生影響，甚至最終對公司造成損失，於此所謂的自我管理，即是對周遭一切人事物的觀察。譬如有些事公司內部的事情都已經發生了，臺青身為主管卻是最後被告知的，當中存在最大的問題在於員工即便知道了也不願意告知臺幹，因為管理最重要的即是帶人。

(三)臺青赴陸創業對大陸政府政策瞭解之建議

1. **臺青應以較理性態度面對大陸青創政策，政策變動快機會稍縱即逝：**臺青赴陸發展的最終目的就是為了賺錢，而大陸政府也希望為赴陸創業的臺青提供協助。臺青應該以較為中立且不偏頗的態度，對於大陸的青年創業政策進行較為理性的判斷，而臺商或兩岸青創基地同時也希望能夠為赴陸創業的臺青提供更多的資訊及對接更多資源，並且希望臺青能以較為宏觀的框架去制定赴陸創業項目，此外，臺青的創業方案需要跟上大陸政策變動的步伐，即臺青在大陸創業需要有較強的執行力，主要因素在於大陸政策異動的速度很快，因此，許多的機會稍縱即逝。臺青需要多瞭解大陸的政策走向，畢竟在大陸發展的各方面條件與限制皆與政策有很大的關連性。
2. **臺青不應為拿補助而赴陸創業，補助申請嚴格且與支出不成比例：**在大陸有些青創基地的營運情況不佳，並且有許多臺青在領取創業相關優惠補助後並沒有實際進駐的案例。故建議臺青創業者，若是為了補助而赴陸其實沒有必要，主要因素在於青創基地的運營團

隊，要獲得獎金需達一定標準，才能獲得青創基地運營團隊的獎金。而臺青創業者赴陸創業，要獲得辦公室、住房、開業等補助亦不簡單，而若是參加創業競賽獲獎而獲得參賽獎金，但後續是否還有相關的獎金能獲得則是未知數，但創業的成本則難以計算，譬如機票費用、住宿及三餐等基本支出，所能獲得的補助與創業投入不成比率。

3. **臺青赴陸創業不能是因有青創政策，若為獲取補助易失焦且失敗：**
臺青赴陸創業對於落戶地點的考量重點，應該是選擇發展的地區剛好有青創政策，而非是因為有青創政策所以才選擇赴陸創業。所以，首先應該先把對於政策的考量全部剔除，如果一開始赴陸創業的重點就著重在政策，以創業補貼作為落戶地點的取決要素，那麼臺青赴陸的目的究竟是為了創業亦或是為獲取補貼則會失焦，並且臺青以政策作為首要考量的思維赴陸創業，創業結果大多是失敗。創業團隊若是一味的執著於落地補助或政府會協助青創等相關議題，其實反倒是將整個創業本質都扭曲了，創業者必須要瞭解的是創業不是神聖的，仍有必須面對創業失敗的可能。
4. **臺青需知獲大陸政策優惠需達到一定條件，若實力不夠則無法享用：**
臺青赴陸通常僅單方面地看到大陸釋出的利多與優惠，但並未實際瞭解到若是不夠優秀以及不夠努力，則在兩年後便無法再享有相同的優惠待遇，並且大陸各地方政府也並未就政策進行到位的宣傳，進而很容易造成赴陸臺青事後的怨懟。譬如寧波要引進高新技術，當地政府與企業便需要在事前溝通清楚，即落地後地方政府得以提供每年 3 千萬的稅務補貼，以及一年免費的廠房以供使用等，甚至是企業入駐若要享有地方政府的優惠則須符合條件，譬如企業的團隊進駐人數，或是企業每年的專利數量等，即地方政府與青創基地，除讓進駐企業看到政策優惠的一面之外，還須讓企業瞭解到享有政策優惠的同時所需符合的相關條件，否則無法享用到的事實。

(四)對臺青赴陸創業如何接地氣之建議

1. **臺青不能僅用臺灣的經驗，應親自赴陸才能瞭解當地的消費市場：**
臺灣青創團隊常將主觀意識帶到大陸市場，譬如商品進入市場，對

於價格制訂需要花時間進行調查分析，大陸市場在價格制訂的理解與臺灣市場截然不同之處，如全南京人口約 900 萬人，等同於桃竹苗三地人口的總和，故臺灣青創團隊可能會認為只要像在臺灣制訂統一定價，或是就成本再往上增加多少比例作為獲利即可，但大陸市場上常常銷價競爭，再加上擁有特定的消費通路及宣傳模式，大部份的臺灣青創團隊對於大陸市場過度樂觀評估。臺青選擇赴陸，則對於臺灣消費市場習慣必需完全歸零，即清空對於臺灣消費者所有的印象，因為大陸消費者的習慣與臺灣消費者不同，更不是輕易在臺灣就可以全面瞭解，臺灣青創團隊一定要親自赴陸與當地消費者進行正面的交流，畢竟經由網路、電視新聞或報章雜誌等獲取的信息並不一定準確。

2. **臺青創業產品要具有品牌價值與差異性，瞭解大陸市場以接地氣：**
大陸民眾有很強的狼性，再加上大陸現有的商業模式，以致於任何項目進入大陸市場皆有很大的可能會產生蛋塔效應，即快速地被仿效，因此，臺灣項目進入大陸市場最重要的一點則是在於營造出差異性，即體現出品牌價值與商品賣點的不斷推陳出新。譬如一間民宿除了建造外，還需要不斷的反思，並以各種角度瞭解消費者的需求。大陸龐大市場是吸引大家赴陸發展的主要因素，但也因此造就了大陸市場的高競爭環境，因此，臺青赴陸發展不能僅是目光短淺的受到大陸龐大市場的吸引，而是應該認真思考赴陸的後續發展問題。立足大陸的敲門磚為對大陸市場的瞭解，即接地氣，並且接地氣較為合宜的方式為長時間的在當地生活，要對於當地的消費行為與消費取向具有一定程度的瞭解。
3. **臺青應放寬視野面對大陸市場，抱著歸零的心態瞭解、熟悉和融入：**
創業首先必須要清楚考慮三方面，市場在哪裡？支撐項目繼續下去的資金在哪裡？核心創業團隊是誰？所以臺灣青年到大陸創業的核心主要是三方面，組建能夠互補的核心團隊，如果只有創業者一個人，創業成功的難度很大；是否能找得到資金，資金或是來源於產品銷售，或是來源於風險投資；是否能找到合適的市場。臺青到大陸來創業，面對的是一個龐大市場，這個市場規模比臺灣大非常多。因此，進入到這個市場，需要臺灣青年不局限在一個區域去看

問題，應該放寬視野。深入瞭解市場的環境和構成、產品差異性是什麼。大陸跟臺灣有很多相似的地方，但是有很多細節上是不同的，建議臺灣青年應該抱著歸零的心態先進來，抱著開放的心態去瞭解、去熟悉、去融入，然後再加入自己優勢的東西。

4. **接地氣或本地化就是要對當地有深入瞭解，如微信公眾化營銷運用：**傳銷雖然在臺灣是合法，但在大陸涉嫌傳銷即是違法，譬如大陸很多的電商以微信公眾化營銷並以三級分銷的方式進行，而微信公眾化營銷在大陸就算是很嚴重的涉嫌傳銷，但是目前大陸對於微信公眾化營銷的定義並為不算涉嫌傳銷，也因為有市場所以大家無所不用其極地搶食微信公眾號營銷的市場，並經由接單後才深刻體會到，如何在地化仍需要很紮實的瞭解，大陸的真實情況和臺灣人的眼中所看到的是完全不一樣。
5. **臺青創業需接地氣並掌握通路，亦須瞭解當地法規及會計作業等：**臺商在大陸的經商方法之一，即是把握重要的關係人，並且不定時的聯繫或每逢過節送禮，藉此達到業務的持續對接。若是雙方沒有實質上的業務幫助，即雙方無法互惠，則無須浪費時間接洽。此外，臺商在大陸經商即便有合約簽屬，但仍常遭遇到款項無法回收的問題。因此，臺青在產品的生產銷售需接地氣，對於通路的掌握需要需要花費很多時間並親力親為，此外，赴陸還需要瞭解當地的法規以及會計作業等，並且臺資企業在大陸算是外資企業，因此，營運方面會比大陸當地企業困難。
6. **臺灣青創團隊不能以臺灣人構成為主，應加強與大陸團隊合作互補：**臺灣青年剛到大陸創業的時候，主要是以臺資獨資或個人投資較多，團隊成員也主要以臺灣人為主。基於這種情況，建議臺青團隊要吸引大陸的團隊一起來創業，利用兩岸資源的互補性，能夠讓公司發展得更好。所以建議臺灣創業團隊與大陸團隊合作，成立中臺合資的公司，運作起來會更順利。大陸團隊和臺灣團隊在經營的方式跟理念上存在不同，各有各的優勢。大陸團隊對市場環境的瞭解、對市場適應能力較高，臺灣團隊執行力強、有耐性、對於細節的把握更好，這樣才能夠形成互補，才能促進雙方的合作。

(五)對臺青赴陸創業如何運營之建議

- 1.臺青可把習以為常的臺灣服務業思維，試著瞭解大陸市場就可創業：**臺青最大問題是對大陸市場陌生且沒有試著去瞭解，原來在臺灣生活環境中習以為常的服務，只需稍加改變即可賺錢，並不一定非要做第一流的項目才可賺錢，譬如臺灣的學生常常會協助代購或跑腿，故會覺得代購或跑腿滿街都是並不具特殊性，可是若將這樣的模式投放置大陸，則具有龐大的市場發展性。臺灣年輕人的機會成本是新臺幣 2.5 萬元，拿三年人生做為一百萬的賭注也並非輸不起，故臺青若有想法應把握赴陸機會。
- 2.赴陸創業需自行建立人脈關係才可靠，簽訂合同時則需相當謹慎：**臺青赴陸創業除創業資金一定要到位之外，還需要花費許多時間在人脈的建立，主要在於人脈關係建立後，才能較清楚地知道市場的具體發展。如臺青親自與一百個人接觸後，可能僅有一位會成為生意上的夥伴，臺青需要認識很多人，才能知道哪個人具有合作機會，並且靠別人介紹的人脈，通常對於創業時的業務推廣不具有實質上的幫助，主要在於業務推廣不到最後簽約的那一刻都是虛的，即生意的洽談需要白紙黑字的合約，且若是與大陸人合作，在簽訂合約後還是不能掉以輕心，主要因素在於大陸普遍有拖欠款項的情形。
- 3.臺青赴陸需要習慣大陸激烈競爭的環境並更加積極主動尋求資源：**臺灣團隊赴大陸之後，最需要克服的困難應該就是思維的轉變。臺灣青年的刻苦耐勞、認真是有目共睹。但是思維是從小到大累積起來，要改變其實蠻難的。大陸的社會環境和臺灣多有不同，原來的行事習慣、工作習慣可能面臨挑戰。大陸的環境也比較嚴苛，競爭也很激烈，可能在創業過程中和職場生涯中會面臨嚴厲的指教或批評，這也是造成在大陸創業或就業的臺青離開大陸很重要的原因之一。另外，兩岸青創基地雖為臺灣團隊提供了各種服務，也整合了一些資源，但需要臺灣團隊自己進行主動尋求，而非坐等優惠政策、服務自己找上門，需要改變原來被動的習慣，更加積極主動一些。
- 4.赴陸需有信賴對象，臺青可透過在大陸的臺灣單位或個人來協助：**臺青赴陸要先能找到可信賴的對口單位或個人，若有可信賴的親友

是最好不過的，但若沒有，則可透過大陸各地的臺商協會、臺青會、臺商或臺灣人經營的兩岸青創基地。主要原因在於，由臺灣人來服務臺灣人還是會比較好，並且有臺灣背景的服務機構較能博得赴陸臺青的信任，因此，臺青也可慎選兩岸青年創業基地的作為赴陸創業的開端，所以大陸臺辦或推動就業與創業的機構也會找比較熟悉的臺灣單位或個人來推動，希望藉由臺灣人較能獲得臺青的信任以利推動臺青赴陸就業與創業。當然，也不是所有在大陸的臺灣單位或個人皆可信任，但至少是個起點。

5. **臺青應調整商業模式以因應大陸抄襲、仿冒再創新及低成本現象：**
臺灣進口原物料再優化後賣出，但臺青創業者較難滿足大型集團的大眾需求競爭，故臺青創業通常是以小眾需求的強化作為出發點，即是針對既有商品進行升級或是某一族群的需求進行商品改變。大陸有許多智權相關的糾紛，大陸企業除了有很高超的抄襲能力外，對於「先仿再創新」及「用低成本創造高營收」的能力也很強，故臺青赴陸創業的商業模式需進行調整，如臺青在開店前則先將商標進行註冊，避免商標被仿冒，可透過青創基地進行商標行註冊等。
6. **臺青赴陸創業地區選擇，應以項目產品可切入當地市場為首要條件：**
建議臺青青創團隊赴陸的地區選擇，產品只有具有市場價值，無論在哪裡皆可找到適當的資源，即項目產品著重在於要能切入市場。北上廣地區雖擁有很多的市場資源，但除非項目產業別或資源局限於北上廣，且很清楚能在北上廣的市場獲得相對應的支持，否則在一些沿海的地區仍舊可以有很好的發展機會。如果項目產品有辦法在大陸當地紮紮實實的進行，並且憑藉著臺灣人所擁有的服務經驗，也算是一個蠻好的發展模式，畢竟赴陸創業的最終目的就是希望能收穫市場，譬如南京、浙江或江蘇等大陸沿岸，皆是很能接受消費升級的地區，因此，臺灣一般食衣住行產品，額外加入包裝設計或故事性等優良元素的文創產品，在大陸沿岸地區仍有消費市場。
7. **臺青赴陸創業多去看不同城市，二線城市比一線城市更有發展機會：**
臺青隻身赴陸創業成功的案例少，臺青赴陸若志在創業，建議

可多跑幾個省份，譬如北京、上海、廣州、東莞或是福建等地皆都有設立許多的創業園，但各個創業園的實際情況各不相同，特別是實際營運部分。臺青赴陸創業或發展，不應盲目的追求大陸一線城市，因大陸一線城市的發展程度基本上皆已經躍身為國際級地位，同時也成為各國優秀的商人角逐的市場。大陸各省對於不同的產業皆有不同的定位，因此，傳統型產業或資本額較小的創業項目，反倒和二線城市，如福州、成都或武漢等區域，較有發展機會，故臺青赴陸創業，對於創業項目在該那個地區的發展評估極為重要。

- 8.大陸產業升級轉型已朝向商業化，臺青不能再倚靠傳統的製造代工：**大陸各地的產業在轉型，過去東莞深圳很多是勞力密集產業，但現在已經不太一樣，大陸已朝向商業化，再加上轉型效應，赴陸的臺幹及勞力密集的工廠已經越來越少，臺灣人赴陸趨向於二、三線城市。兩岸青年相似之處在於，皆是養尊處優、愛玩及抗壓性不夠，但大陸青年逐漸認為，在故鄉甚至用網路就可以創業，根本不需要離鄉背井到工廠工作。因此，臺青要很清楚赴陸的目的為何，因為，若想要倚靠製造代工已經不合時宜，由於，高成本皆已把利潤稀釋，並且東南亞現在也不見得有優勢，這是很實際的問題，除非是擁有領先全球的技術，譬如像臺積電的半導體。

(六)對臺青赴陸如何創業成功之建議

- 1.臺青在大學時就可進駐臺灣各大學的育成中心，提早作創業準備：**
臺灣許多大學設有創新創業課程，且設有育成中心，故大學生應運用此創業的環境跟氛圍，及樹立起成功或是值得學習的楷模。老師可帶著學生來執行，這種模式的成功機率較高，學生在學校的過程中，比較適合進行參與式創業，藉此得以增加工作與相關的實務經驗。現在很多學生在大學，可能對於公司登記、報價單的開立、支票真偽的判斷或是報稅作業等，幾乎都不瞭解，故臺青除了創業項目的專業能力以外的相關的實務能力，也須藉由大學教育養成。
- 2.臺灣是創業練兵場，把握赴陸學習機會，學生時代就可做創業準備：**
臺灣對臺青而言，可謂是自我鍛鍊培養成為基本創業家特質能力的戰場，如果在臺灣創業都失敗的話，其實赴陸創業的陣亡率很高，

臺青還能有另一種選擇，即是直接選擇赴陸就業，建立基礎且藉此增加對市場的瞭解度，進而確認創業意向後，再開始進行創業。建議臺生把握赴陸學習、實習與交流的經驗，藉此增加瞭解大陸市場的實際狀況，因為學生時期的機會成本最低，並且也沒有身為學生就不能創業的規定，學生時期是最有機會創業的一個準備期。

3. 臺青赴陸創業前，應先在臺灣具有產業界的相關就業或創業經驗：

若臺灣青年已經具備成功的工作或創業經驗，赴大陸創業難度會小一點，但如果是剛畢業的臺灣青年，其實創業並非是首選，建議先赴陸就業，瞭解大陸的商業模式，建立屬於自己的人脈關係，瞭解整個市場環境狀況。簡單的歸納臺青赴陸成功的要件，最主要即是需具備有產業界的相關就業經驗，依循臺灣經驗在赴陸後得以迅速落地，建議臺青雖然不見得要有一定年資的就業經驗，藉此經驗，赴陸即便是重新開始，但依據在臺灣經驗所收穫的產業經營網絡，仍能提供許多的助力，相反的，如果是沒有任何經驗甚至是一無所知的直接赴陸，基本上都會失敗。

4. 赴陸創業臺青需具本人、本事、本行、本錢與本土化的五個本條件：

過去臺商失在大陸經營成功，就有許多專家提出這些臺商具有「四個本」，即本人、本事、本行、本錢，現在臺商非常重視本土化或稱接地氣，故同樣的，臺青赴陸創業要成功，則需具有「五個本」，即本人、本事、本行、本錢與本土化，透過五本來獲得人脈關係與創業資金，若沒有足夠的創業資金，則創業項目較難執行，而人脈的部分，則是有助於臺青創業者在當地，能夠處理一些創業相關的行政作業，如若有認識當地人且有相同的行政申辦經驗，則可給予臺青一些指導等，此外，需要臺青創業者本人親自參與創業項目的營運，畢竟老闆對於自己的新創事業不夠投入，則較不合宜。

5. 創業要隨時調整方向並整合資源，重視創業三要素人、資金、市場：

將臺青和陸青做比對，會發現陸青的行動力是非常強的。另外，大陸團隊適應市場變化的能力很強，大陸團隊很少是將一個項目從頭做到尾，基本上都是做不起來立馬換，方向不對就換，根據市場需要不斷變換方向。大陸團隊剛進入市場也是什麼都不懂，但在創業

過程中去調整方向，基本上大陸團隊成功都具有這一特質。大陸團隊在整合資源的能力很強，包括對資金、對合作夥伴、對人脈的整合，真正能夠把項目做起來的人，一定是善於借用別人的力量的。創業無非是三個重要因素，人才、資金、市場。其實臺灣有很多的產品跟技術還是領先的，所以關鍵的問題就是在臺青怎麼找到對的人？怎麼找到對的市場？

6. 臺青重視細節與品質，但創業者除重視細節外，要加強對全局掌控：

臺灣團隊的優點是對於細節把握、對於品質要求是很高的，同時，臺青非常禮貌，非常講究禮儀，但是有的時候在大陸的商業環境裡面，要從全局上進行掌控，如果把大部份時間放到細節上，必然就會忽略其他的模塊，畢竟人的經歷是有限的。所以對於臺灣青年而言，首先應該要進入到你從事領域、進入到這個行業後，發現問題就不斷去調整，哪怕你的產品從 1.0 可以優化到 2.0 優化到 3.0 優化到 4.0，但最重要的是要有人想要 1.0 的產品，因為就算產品優化到 4.0，但是市場都不知道在哪裡，這是不大可能會成功的。

7. 臺青赴陸創業會經歷撞牆期，但需熬過去以找到可實踐理想的方式：

大陸創業環境雖然危機四伏，但相同的也有許多發展機會，臺青赴陸創業最大的好處在於大陸市場龐大，以致於臺青創業者可以不斷的嘗試錯誤，即便創業的項目錯誤，但仍有市場可以消化，以利於臺青能夠回收資本去執行新的項目。因此，臺青赴陸創業並非全然是件壞事，但臺青赴陸後往往才會發現大陸創業環境的現實面，並且許多臺青在創業初期皆會遭受一至兩年的撞牆期，臺青需熬過去以後才會漸漸的找到一些真正有辦法實踐的項目或方法等。

8. 臺青可採滾動式投資並採抱團方式創業，以增加創業的成功機率：

為了迎合大陸市場的快速變遷，因此，臺青在大陸創業時需不斷的調整營運項目，定期對於相關行業別進行評估分析，同時也對於自行的創業項目進行調整，以突顯出主要項目後再進行相關對接。此外，臺青創業需自行準備一至兩年的創業資金，第三年產生效益後再進行融資，即以錢滾錢的方式來拓展。相較於單打獨鬥的創業方式，成群結隊則有利於增加創業成功的機率，譬如阿里巴巴即是由

18 位專業人士所共同創立。

二、對臺灣政府建議

(一)立即可行之建議

1.提供臺青年赴陸就業與創業應有準備與正確認識，以避免風險：

大陸對某些臺青赴陸就業與創業確實存在一定吸引力，但從本研究的調查發現可知赴陸有許多風險，並不如外界所宣傳的美好，即需要很多努力且具有實力才可創業成功或獲得高薪，故政府應提供相關資料，譬如製作手冊或懶人包來宣導，與其限制臺青赴陸，還不足提供充分的資訊來供臺青參考，以瞭解大陸就業與創業環境，及赴陸應注意事項與應有準備，如何規避風險而增加成功率等，如赴陸攻讀中醫，可能面臨在兩岸都找不到好工作的窘境。(大陸委員會)

2.善用南向學生關係，合作來將臺灣與南向國家的產品互相引入對方：

配合臺灣政府目前的新南向政策，善用東南亞留學生的地緣關係，在學生回國後能成為臺灣的代理商，雙方以合作開公司的模式引導臺灣進入東南亞市場。國內有許多大學與東南亞國家有很密切的聯誼或姊妹校關係，可藉由相互交流搭上關係，譬如南向國家的姊妹校來臺灣參訪，就會透露想要經由電商方式將其國家的產品賣到臺灣，也可將臺灣產品賣到南向國家。(經濟部)

3.縮短「創業家簽證」的申請行政程序，以吸引世界各國人來臺灣：

對於其他國家而言，臺灣的創業家精神、ICT 的發展情況良好，但造成各國人才不願來臺灣有許多因素，譬如到處碰壁、沒有相關補助及住宿問題等。目前臺灣的「創業家簽證」的申請情況並不好，主要原因在於行政程序的耗時，相較之下新加坡若遇到有外籍人士具有創業意願者，則會派專人協助，並在很短的時間內可以完成公司登記的所有相關程序。臺灣要的是吸引世界各國的人來臺灣做交流，譬如歐美國家開放專家做技術移民，不一定是有意錢才移民，也得以藉此協助國家發展新的事業。(經濟部)

4.整合各部會資源舉辦就業博覽會與創業競賽，吸引赴陸臺青返臺：

政府應致力於推動創新創業的結構性改革，為國家經濟尋找新的成

長動能。事實上，許多已赴大陸就業與創業的臺青在大陸遭遇許多困難，政府可以舉辦相關創業賽事作為號召並提出輔導措施，藉此吸引並作為提升已赴陸創業臺青返臺創業的誘因。目前，政府對於創新創業相關賽事的辦理，較傾向於各部會自行辦理，若能共同辦理，則可達到跨部會資源共同投入加值的效果，也可舉辦就業博覽會來吸引臺青回臺。(主辦經濟部，協辦陸委會、海基會、教育部)

(二)中長期可行之建議

1.政府營造吸引人才的環境，除留住臺灣人才外亦吸引外國人才來

臺：以務實面來看，臺灣要創造各國人才願意來的環境，環境好人才自然就會來，因此，臺灣對於人才的重點應該在於，臺灣所能提供給人才的資源與機會，以及如何吸引各國人才來臺灣。比起本身即具有赴海外發展意願的臺灣民眾，臺灣政府更應該著重於提高原本就有意願在臺灣生活民眾的在臺發展意願，或是吸引海外民眾到臺灣發展，譬如香港或澳門的民眾等，但就觀察目前臺灣的許多政策，對於外來民眾則較不友善，譬如就業、婚姻或居留等政策的門檻皆較高甚至較不合理，以致於臺灣不論對於留住本國或是外籍人才皆較不利。目前政府已積極進行此工作，未來可加強修法速度與幅度。(主辦經濟部、協辦大陸委員會)

2.政府應加強對創業者的實質幫助，投入更大的資源來留住優秀團

隊：臺灣政府官員很在乎政策投資是否會產生實質效益。譬如新竹科學園區的建設對臺灣能產生很大的實質幫助，因此，臺灣政府就會願意砸錢建設。但是對臺灣青年而言，政府看不到創業者所產生的實質貢獻，再加上臺青在臺灣的創業項目大多是微創業，譬如開咖啡廳等，較少有科技業或技術含量較高的創業項目，再加上大部分的臺青對於創業的實際執行也不甚瞭解。此外，臺青認為臺灣所舉辦的創業競賽獎金對創業者的實質幫助有限，甚至有創業者的創業項目與創業發揮會受限於臺灣創業競賽的獎金。如臺灣創業競賽提供第一名 50 萬臺幣的獎金。相較之下，大陸一個天使投資至少 200 萬人民幣，於此，便能凸顯出兩岸創業環境的差異，故為留住臺灣優秀的創業團隊，政府或許應注入更多的資源於青創業務。(主

辦經濟部、協辦科技部、行政院國家發展基金管理會)

3.政府正視臺灣薪資結構性問題，造成高階人才流失並提出因應對策：臺灣高階白領人才流失的比例不會減少，可能還會逐年增加，而臺灣將逐漸成為一個人才培訓基地。因此，以臺灣就業環境而論，臺灣薪資受到很多因素設限，即很多時候臺灣的薪資是有天花板的，譬如專業人才在臺灣最可多領 6 萬臺幣，但在大陸則可以領到 10 萬臺幣，而專業人才為了將來發展與各方面，選擇赴陸的機率將會很高，並且臺灣薪資與就業環境問題並非僅是一個環節所致，而是整體結構性的思維，造成臺灣年輕人與高階白領的低薪情形，並且香港、韓國、大陸與新加坡等鄰近的亞洲國家，皆認為臺灣的白領質量又好又便宜。政府目前非常關注於調整低皆人力薪資，但留住高階人力才可帶領臺灣具續往前，政府可在這方面持續努力。(勞動部)

4.政府應加強掌握臺灣青年學子赴陸之相關狀況與留才攬才之力度：大陸提供臺灣青年學子赴陸實習與就創業的相關資訊及機會，此舉可能加深臺灣青年學子願意留在中國大陸發展的動機，進而影響臺灣政府推動留才攬才的政策效果。因此，針對臺生赴陸實習的部分，建議政府可要求各校掌握臺生赴陸實習之數量，此外，針對臺青赴陸就業的部分，則建議政府可提供就業與創業相關資訊，即加強政府留才攬才之力度，並且掌握臺青在大陸就業與創業的人數、家數與行業等。(主辦教育部、協辦經濟部)

5.政府應強化創新創業相關議題之政策措施與中長程的整體推廣力度：兩岸政府皆相當重視青年發展狀況，並且臺灣各機關部會針對青年發展有關之議題亦提列許多相關政策及專案計畫等，目的即是作為臺灣青年創新創業的發展提供助力，起到促進與強化的作用。相較於大陸推廣創新創業的強勁力度，整體社會熱絡的創業氛圍以及龐大市場等誘因，建議臺灣政府須營造更加友善的創新創業環境，提供臺青創業者更多創業資源，如強化創業基金的投放等，此外，針對創業資源之相關資訊進行彙整並加強廣宣等，而針對相關措施方向，最重要的部分即在於加強中長程之投放與推廣力度。(主辦經濟

部、協辦勞動部、教育部、行政院國家發展基金管理會)

第三節 對本研究之建議

本研究雖已正式完成，但對於研究過程中所遭遇的困難，在本節提出本研究的限制及對後續研究方向之建議。

一、本研究之限制

1.無法獲得青創基地實際進駐家數、優惠政策以及落實的詳細情況：

本研究雖然在有限的經費與研究期程內四次赴陸訪問將近二十家兩岸青創基地，多數的青創基地也詳細介紹其運作情況，及獎勵措施與落實情況，但通常也只能對整體情況有個大致的瞭解，青創基地的詳細運作情況，難以一窺全貌。

2.難以掌握臺青赴陸就業與創業人數：雖然拜訪青創基地時，皆會給予該基地的進駐或服務的臺青數，及舉辦的交流、實習與就業活動數據，但其真實性則有待商榷，一來多數的青創基地空蕩蕩的，二來基地呈報的數字有重複或虛報的情況，更何況臺青除進駐在兩岸青創基地外，亦進駐在許多非兩岸青創基地中，而赴陸就業或被外派來的臺幹其人數則更難以掌握。

3.研究時間太短只有六個月：本研究只有六個月的時間，為獲得豐盛的研究成果，本研究要進行相關報導的整理分析、赴大陸參訪臺青與青創基地、安排參訪與座談、整理座談與訪談資料等，但受限於只有六個月的時間，故整個過程相當緊迫，訪談與座談場次超過預計甚多，故雖已盡全力來完成此研究，但過程中仍覺得還有許多可以著墨之處，例如更多的兩岸青創基地、赴陸就業與創業臺青，甚至是國內專家的訪談等，故使研究成果受到些許的限制。

二、對研究方向之建議

1.對臺青赴陸就業與創業進行問卷調查：本研究因受到研究時間只有六個月及經費的限制，故未進行問卷調查，此外，本研究不像過去所從事的「大陸投資環境變遷影響與臺商因應」，調查對象很明確就

是臺商，而本研究若後續要進行問卷調查，首先要面臨的問題是問卷對象，到底是調查赴陸就業與創的臺青，還是兩岸青創基地及臺商也要。縱使是調查臺青，除已赴大陸就業、已赴大陸創業的臺青外，是否要詢問尚未赴陸就業、創業的臺青？是否要詢問他們對赴陸的意願等議題？且臺青通常是指 45 歲以下，要剛好調查到此年齡層的臺青需要過濾而增加許多負擔，此外，若調查對象太廣泛，是否會有失焦的問題。這皆是後續研究需考慮之處。

2.持續觀察臺商赴陸就業與創業的發展：自從大陸推出對臺 31 項措施以來，臺青是否會有擴大赴陸就業與創業，已成為政府與社會大眾關注的議題，此外，針對赴陸就業與創業的臺青，其在大陸的發展情況等，皆有必要持續追蹤與瞭解，以瞭解臺商赴陸遭遇的問題及兩岸青創基地獎勵措施落實情況等，皆是我政府及產學界所關注的議題，故應進行後續的追蹤研究。

3.持續針對臺青赴陸就業與創業的後續發展狀況及後續意向進行觀察：本研究因受限於研究時間及研究經費，因此，僅針對臺青赴陸就業與創業的發展現況進行研析，而對於部分臺青赴陸就業與創業之後續狀況，常遭遇許多困境而發展不盡理想，本研究則尚未有進一步的深入探討，故後續研究可將此議題納入並作為後續之研究方向。

參考文獻

- 1.30 雜誌，傑維恩，「西進大陸:兩岸投資人的差異」，
http://30plus.30.com.tw/article-content_51.html
- 2.ETtoday 新聞雲，「因應惠台 31 條款 行政院因應措施：新創限制與員工獎酬將放寬」，2018-03-16，<https://www.ettoday.net/news/20180316/1131662.htm#ixzz5GD48pD2U>
- 3.ETtoday 新聞雲，「惠台第一槍！福建推 21 條措施 啟動台商台胞服務年」，2018-03-16，<https://www.ettoday.net/news/20180316/1131524.htm#ixzz5GNsrK0so>
- 4.ETtoday 新聞雲，「惠台 31 條款磁吸人才？張善政：專業知識被學走 仍會被淘汰」，2018-03-23，<https://www.ettoday.net/news/20180323/1135821.htm#ixzz5GDWgWGRn>
- 5.NOWNews，「兩岸青創基地巡禮：中芬設計園」，2017-02-12，
<http://www.nownews.com/n/2017/02/12/2398123>
- 6.KK 新聞，「訪閩臺農產品市場：『兩岸青創示範點』為臺青『登陸』添新平臺」，2016-08-26，<https://kknews.cc/zh-tw/agriculture/xp5eyo.html>
- 7.人民網，「臺灣青年大陸創業 如何克服水土不服？」，2016-06-01，
<http://tw.people.com.cn/n1/2016/0601/c14657-28402110.html>
- 8.中時電子報，「圖解：2016 大陸對臺個體戶大開放」，2015-12-26，
<http://www.chinatimes.com/realtimenews/20151226002477-260409>
- 9.中時電子報，「臺灣的選擇－創新與創投」，2017-02-07，
<http://www.chinatimes.com/newspapers/20170207000062-260202>
- 10.中時電子報，「源渡創投沈文銓：讓臺灣接上地氣的大陸創投」，2017-02-10，
<http://campus.chinatimes.com/20170210002286-262307>
- 11.中時電子報，「創業天使基金即將用盡 國發基金匡列 10 億 將投資新創」，2017-03-25，
<http://www.chinatimes.com/newspapers/20170325000067-260202>
- 12.中國臺灣網，「海峽兩岸創業基地」，<http://big5.taiwan.cn/cyjd/>
- 13.中國臺灣網，「張志軍：積極創造條件支援臺灣青年來大陸就業創業」，2016-06-18，
taiwan.cn/xwzx/la/201608/t20160818_11542271.htm

14. 中華海峽兩岸民間團體交流促進會，「臺灣海峽兩岸青年創業基地」，
<http://www.amedia.tw/csda513/index.php/youth-establishment-foundation>
15. 中華海峽兩岸民間團體交流促進會，「上海金山工業區」，
2016-11-26，
<http://www.amedia.tw/csda513/index.php/youth-establishment-foundation/cross-strait-youth-entrepreneurship-base/202-2016-11-14-08-41-22?start=1>
16. 中華海峽兩岸民間團體交流促進會，「研華科技協同創新研發中心」，
2016-11-26，<http://www.amedia.tw/csda513/index.php/youth-establishment-foundation/cross-strait-youth-entrepreneurship-base/216-2016-11-16-02-04-51>
17. 中華海峽兩岸民間團體交流促進會，「聯發科技股份有限公司」，
2016-11-26，<http://www.amedia.tw/csda513/index.php/youth-establishment-foundation/cross-strait-youth-entrepreneurship-base/213-2016-11-16-01-45-24>
18. 今周刊，呂苡榕，「中國 31 條惠台政策 對年輕族群吸引力不容忽視」，
2018-03-06
19. 天下雜誌，「『我在台灣看不到工作的未來！』--《時代雜誌》：台灣人才嚴重外流，中國受益」，
2017-08-31
20. 女性創業飛雁計畫網，<http://woman.sysme.org.tw>
21. 世界公民島雜誌，王璿瑞，「兩岸創業差距，有多遠？」，
http://www.wisland.cc/Main.php?stat=a_hhxifux
22. 交流雜誌，陳虹瑾，「雙創政策下的『銅牌紅利』？—登陸創業之前，你該知道的事」，
2017-04，152 期
23. 曲國麗、劉聰，「大學生創業園區新企業的孵化機制研究」，
經濟視角（北京），2013 年 33 期，2013-12-06，頁 42
24. 行政院國家發展基金管理會，「政府機關創新創業相關資金協助專案彙整-行政院國家發展基金」，
[www.df.gov.tw/attachement/創業補助及貸款專案相關資訊\(1040415\).pdf](http://www.df.gov.tw/attachement/創業補助及貸款專案相關資訊(1040415).pdf)
25. 百度百科，「福州海峽創意產業園」，
<https://baike.baidu.com/item>

/%E7%A6%8F%E5%B7%9E%E6%B5%B7%E5%B3%A1%E5%88%9B%E6%84%8F%E4%BA%A7%E4%B8%9A%E5%9B%AD

- 26.自由時報電子報，「募資創新低 中國創投吹寒風」，2016-08-08，
<http://news.ltn.com.tw/news/business/paper/1019166>
- 27.自由時報－自由評論網，「《林濁水觀點》31項的定性，惠台？害台？中國對台戰術讓利戰略打壓（一）」，2018-04-06，
<http://talk.ltn.com.tw/article/breakingnews/2387686>
- 28.自由時報，「台灣人才前進中國 危及國安」，2017-08-23，
<http://news.ltn.com.tw/news/focus/paper/1129157>
- 29.自由時報，「中共 19 大後的挖人威脅」，2017-11-02，
<http://news.ltn.com.tw/news/focus/paper/1148499>
- 30.自由時報，「推『三大三小』 鄭文燦：讓桃園成青創最佳落腳點」，2017-11-27，
<http://news.ltn.com.tw/news/life/breakingnews/2266452>
- 31.多維新聞，「陸惠台措施 31 條 欲吸納三大台青群體」，2018-03-06，
<http://news.dwnnews.com/taiwan/big5/news/2018-03-05/60044040.html>
- 32.李孟洲，「大陸臺青創業園之效應及其侷限」，展望與探索，第 14 卷，第 8 期，2016-08
- 33.投資圈雜誌，沈志群，「迎接中國創投發展的新時代」，
<http://www.investcircle.cn/web/article.asp?content=227>
- 34.投資臺灣網，黃克昌，「去大陸創業？大陸瘋創業 磁吸臺青進駐」，2016-07-26，
<http://investtw.net/?c=news&uid=138994>
- 35.投資界，「海峽兩岸創業投資的差異比較：政府扮演角色不同」，2014-01-14，
pe.pedaily.cn/201301/20130114341975_all.shtml
- 36.旺報，「助台企台胞 溫州推出 24 條措施」，2018-04-12
- 37.科技部，「鼓勵青年圓夢，科技部打造友善創業環境」，
https://www.most.gov.tw/folksonomy/detail?subSite=&l=ch&article_id=45d1ca2e-fa81-4082-9c5c-3f3d64919f6a&menu_id=9aa56881-8df0-4eb6-a5a7-32a2f72826ff&content_type=P&view_mode=listView
- 38.科技報菊，「為什麼在臺灣創業拿不到創投的錢？蘇拾忠：臺灣讓早期投資者都變笨蛋」，2013-05-05，
<https://buzzorange.com/techorange/2013/04/15/interview-with-tvca/>
- 39.客家委員會，「挺青年創業圓夢『客家產業創新育成計畫』展成果」，

- <http://www.hakka.gov.tw/Content/Content?NodeID=34&PageID=37992>
40. 長江日報，「海峽兩岸青年創新創業基地創客紛至邇來」，2016-05-24
 41. 青年公社，「敲黑板！15 個省市新設 22 家海峽兩岸青年就業創業基地和示範點名單公佈」，2018-05-21，
<http://y.taiwan.cn/newsqw/2018/0521/9939850.html>
 42. 青年公社，「寧波創新創業園」，2017-06-15，
<http://y.taiwan.cn/zj/2017/0531/991481.html>
 43. 青年公社，「廣州光機電技術研究院（示範點）」，2017-02-07，
http://y.taiwan.cn/cy/jdml/dq/gd/201611/t20161109_11618646.htm
 44. 青年公社，「義烏科創新區」，2017-02-07，
http://big5.taiwan.cn/gate/big5/y.taiwan.cn/cy/jdml/dq/zj/201611/t20161109_11618629.htm
 45. 青年公社，「蘇州兩岸青年創業園」，2016-11-24，
http://y.taiwan.cn/cy/jdml/dq/js/201611/t20161109_11618621.htm
 46. 信報財經新聞，鄧文耀，「龐大資本吹起中國創投泡沫」，2016-11-19，
<http://startupbeat.hkej.com/?p=37367>
 47. 美國之音，「青創基地 - 北京對臺政策的新『神器』」，
<http://www.voacantonese.com/a/wyn-tp-beijing-opens-wallet-to-lure-taiwans-gifted-and-talented/3451398.html>
 48. 財經新報，「臺灣新創公司真的不行？Forbes：創投資金少、年輕人不創業、投資人不懂新科技」，2014-11-30，
<http://www.cw.com.tw/article/article.action?id=5062737>
 49. 商業週刊，李欣宜、顏瓊玉，「中國給錢、給房 砸 2 千億收買臺灣年輕人」，2016-07-13，
http://magazine.businessweekly.com.tw/Article_page.aspx?id=29346
 50. 國立交通大學，「防護 PM2.5 又美觀 交大生研發口罩獲獎」，
<http://www.nctu.edu.tw/component/k2/item/1887-pm2-5>
 51. 國家發展委員會，「搶國際創新創業人才，創業家簽證開辦」，
https://www.ndc.gov.tw/News_Content.aspx?n=114AAE178CD95D4C&sms=DF717169EA26F1A3&s=D26C09E646E940A9
 52. 國家發展委員會，「推動創新創業」，
http://www.ndc.gov.tw/Content_List.aspx?n=D4D256529BD9C841&upn=6B470FB45F7FCB13

- 53.教育部，「107 年度 U-start 創新創業計畫」，
<http://ustart.yda.gov.tw/files/11-1000-86.php?Lang=zh-tw>
- 54.教育部，「U-start 創新創業計畫」，
<https://www.yda.gov.tw/Content/Messages/contents.aspx?SiteID=563426067575657313&MmmID=563620315321533221>
- 55.曾志超，「從供需面看台灣人才外流問題」，國政研究報告，
2018-02-22，<https://www.npf.org.tw/2/18196>
- 56.新華網，「1407 個大學生創業專案躍上『中國青創板』」，2016-05-29，
http://news.xinhuanet.com/finance/2016-05/29/c_129023866.htm
- 57.華夏經緯網，「大陸創投業探索臺灣創投業『成功因素』」，
2017-04-20，<http://big5.huaxia.com/zt/2003-01/127183.html>
- 58.華夏經緯網，「海峽兩岸青創基地巡禮：北京遠見育成孵化器」，
2017-03-24，<http://www.huaxia.com/tslj/tbgz/2017/03/5218496.html>
- 59.華夏經緯網，「海峽兩岸青創基地巡禮：威盛電子有限公司」，
2017-03-24，<http://big5.huaxia.com/tslj/tbgz/2017/03/5248573.html>
- 60.壹讀，「廈門雲創智谷：凸顯『智慧』的『兩岸青創基地』」，
2016-09-01，
<https://read01.com/QoanPm.html>
- 61.福建 101-兩岸青年創業基地，「廈門兩岸青年創業創新創客基地」，
http://www.fj101.org/base_get.jsp?validated=true&service=http%3A%2F%2Fwww.fj101.org%2Fbase_get.jsp%3Fid%3D201507241000185&id=201507241000185
- 62.經濟部中小企業處，「2018 年中小企業白皮書」，（文章已獲同意刊登，但尚未出版）
- 63.經濟部技術處，「多元優質創新力 帶動產業新動能 106 年經濟部產業創新成果盛大頒獎」，2017-04-21，
https://www.moea.gov.tw/MNS/doit/news/News.aspx?kind=1&menu_id=13419&news_id=64418
- 64.經濟部中小企業處，「中小企業創新育成中心」，
<http://www.moeasmea.gov.tw/ct.asp?xItem=625&ctNode=613&mp=1>
- 65.經濟部新聞，「活絡創業投資環境 加速產業創新轉型」，
2016-10-25，
<http://www.economic-news.tw/2016/10/Innovation-Venture.html>

- 66.端傳媒，周華蕾，「在中國創業，有的人瘋狂了，有的人涅槃，更多的人死了（上）」，2016-01-14，<https://theinitium.com/article/20160114-mainland-failed-startup-1/>
- 67.端傳媒，周華蕾，「在中國創業，有的人瘋狂了，有的人涅槃，更多的人死了（下）」，2016-01-15，<https://theinitium.com/article/20160115-mainland-failed-startup-2/>
- 68.端傳媒，陳虹瑾，「電商布局停了，「搭橋專案」暫緩……520 之後，兩岸有多冷？」，2016-07-21，<https://theinitium.com/article/20160721-taiwan-Cross-Strait-relations/>
- 69.端傳媒，陳虹瑾，「鼓勵臺灣青年到大陸創業，如何成為新一輪『惠臺』政策？」，2017-02-02，<https://theinitium.com/article/20170202-taiwan-youth-entrepreneurship/>
- 70.廖劍峰，「大陸國臺辦設立海峽兩岸青年創業基地探析」，展望與探索，第 14 卷，第 11 期，2016-11
- 71.遠見育成官網，<http://www.gvti.com.cn/>
- 72.遠見雜誌，「台灣可以推出「惠中 32 條措施」達到窮中富台嗎？」，2018-03-16
- 73.遠見雜誌官網，「大陸惠台措施廈門開第一炮 從生到死全包」，2018-04-11，<https://www.gvm.com.tw/article.html?id=43777>
- 74.數位時代，林昶聿，「中國契作 740 萬臺灣青年？爹不疼娘不愛的臺灣創業者們」，2016-07-14，<https://www.bnext.com.tw/article/40207>
- 75.閱讀屋，「年度總結：2016 中國創投行業生態報告」，2017-01-18，<http://www.readhouse.net/articles/193091460/>
- 76.聯合報，「個體戶招臺青 臺商樂觀看待」，2015-12-17。
- 77.聯合報，「想去大陸就業？這 5 個問題阻擋你築夢」，2016-12-20，<http://a.udn.com/focus/2016/12/20/26540/index.html>
- 78.聯合新聞網，「昆山微創業基地為產學搭橋」，2016-06-17，<https://udn.com/news/story/7333/1767572>
- 79.聯合財經網，「慧高·光創園傳承創業經驗開創幸福生活」，2016-07-21，<https://money.udn.com/money/story/5709/1844376>