

# 新住民及其子女創業模式與輔助策略之研究

## 新住民發展基金補助研究報告

中華民國 107 年 12 月

(本報告內容及建議，純屬研究小組意見，不代表本機關意見)

# 新住民及其子女創業模式及輔助策略之研究

執行單位：國立中正大學

研究主持人：馬財專教授

協同主持人：詹火生、黎德星教授

研究助理：江亮勳、楊氏玄

## 新住民發展基金補助研究報告

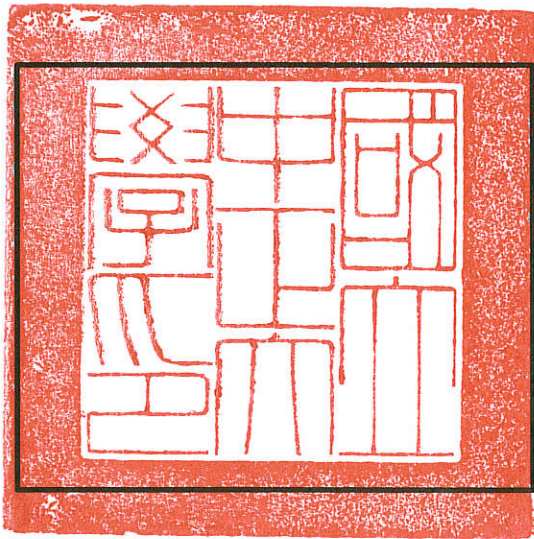
中華民國 107 年 12 月

(本報告內容及建議，純屬研究小組意見，不代表本機關意見)

## 著作權授權書

茲同意授權內政部將本研究成果「新住民及其子女創業模式與輔助策略之研究」，進行典藏與無償再製利用，並得不限時間，地域與次數，以紙本或數位方式發行和出版，或進行數位化典藏、重製、透過網路傳輸，進行公開散布，提供讀者基於個人非營利性質之線上檢所、瀏覽、下載或列印，以利學術資訊交流。

立授權書機關:國立中正大學



中華民國 107 年 12 月 31 日

## 章節目次

表次.....	III
圖次.....	IV
摘要.....	V
第一章 緒論.....	01
第一節 研究緣起與背景.....	01
第二節 研究目的.....	03
第二章 文獻回顧.....	04
第一節 新住民研究.....	04
第二節 婦女微型創業.....	09
第三節 各國新住民創業與相關輔助系統.....	22
第三章 研究設計.....	32
第一節 研究方法及對象.....	32
第二節 研究流程.....	40
第四章 焦點座談會及訪談初步分析.....	42
第一節 焦點座談會分析.....	42
第二節 訪談分析.....	54
第五章 結論與建議.....	102
第一節 研究結論.....	102
第二節 政策建議.....	107
附錄一 新住民訪談大綱.....	112
附錄二 第三部門組織訪談大綱.....	114

附錄三 政府部門訪談大綱.....	116
附錄四 專家學者訪談大綱.....	118
附錄五 訪談同意書.....	120
參考文獻.....	121

## 表 次

表 1 我國人與外籍人士結婚統計.....	01
表 2 焦點團體座談大綱：座談題綱層次.....	33
表 3 受訪樣本配置.....	35
表 4 受訪樣本基本資料.....	35

## 圖次

圖 1 主題分析的概念架構圖.....	38
圖 2 研究流程圖 .....	41
圖 3 創業模態.....	105

## 摘要

臺灣自 1990 年代以來，持續不同階段新住民來台，截至 2017 年底已然超過 52 萬人。新住民透過就業，甚至是創業結果不僅改善家庭經濟，更增加個人自信和翻轉家庭權力關係，也逐漸地呈現出其創業量能及適應上的發展。本研究透過文獻分析、焦點座談及訪談法多元研究方法之操作來蒐集相關資訊，對於新住民及二代創業掌握更為深度的分析與了解。本研究整理出新住民及二代創業的研究發現，具體區分為「新住民及子女創業網絡之建置」、「創業狀態及類型與規模」及「損益、創業困境及因應策略」，以及「創業模組及相關輔助策略」四個層面之論述主軸來進行討論，藉以釐清四個研究問題之討論，茲分列如下：

一、新住民及子女創業網絡之建置：(一)家庭支持網絡：在家庭支持網絡上，有許多新住民創業取得夫家成員的相對支持，新住民感覺對其在創業上減輕些許的壓力；(二)同鄉支持網絡：因為來台的關係，其間建構了相當綿密的互動支援網絡，其支持層面包括在訊息、法令及資金上的協助；(三)政府協力網絡：新住民創業過程所需之輔導及協助過程，政府部門、第三部門組織及新住民三方之間並未有重要的協力支援網絡之生成。

二、創業狀態及類型與規模及損益：(一)創業狀態與類型：多數新住民創業在資金投入上都比較謹慎評估，適度的協助新住民規避掉許多創業上的風險。多數新住民創業類別以傳統餐飲，美容美甲為主，逐漸有如網拍，翻譯社及仲介等較為多元之創業類別。二代創業的部分，所接觸到的多以網路店面及銷售為主；(二)創業損益之分析：有許多新住民因為不善長成本控管，因此需要在管理及成本控制上有更多的專業訓練。許多新住民希望能接受有關這方面訓練課程之參與，期待在創業過程對於創業過程中成本效益之損益分析能有更為精確之掌握。

三、創業困境及因應策略：(一)創業困境：雖然新住民創業逐漸趨向多樣化類別的發展，然而在競爭日益的市場中，要穩健持續的創業成長仍存在許多困境。在本研究考察中，包含因身分類別等因素之限制導致其在創業基金的籌措，例如在資金不足層面就經常困



擾許多想要創業及創業規模想要擴張經營的新住民族群；(二)困境之因應策略：實務工作者則須充分掌握社區資源，有效連結建立供需互助網絡，為新住民女性提供更友善的創業環境。相關夥伴關係的建立是在創業過程中，不僅資金較易籌措，在人力支援或創業分工上，也比較容易產生相關協助。

四、創業模組及相關輔助策略：(一)創業模組分析：創業的展業模組概念架構，不管是在新住民或二代創業上，創造穩固的營運模式，都基於四個主要模式之發展：(1)創業模態：新住民族群及二代子女的微型創業，皆多為小本經營且創業類別越來越多元；(2)在資本投資設備產品組合及擴張：在資本投入過程中存在著不同的考量；(3)人力與組織協力網絡的形成：以此建構之概念分析出新住民具有高度的人力網絡及與第三部門組織之間所形成的協力網絡關係。相對的，在二代所存在的皆是透過網路平台經濟來進行創業為主，其在人力，組織與網絡之間存在著高度的差異化現象；(4)創業路徑分析：新住民多數創業過程皆是在同業就業過程中學習相關技能，並透過此就業階段累積自己的創業資本。相對的，新住民二代創業似乎多從網路平台來著手，避免在創業成本及失敗之後產生資金套牢之困境；(二)相關輔助策略：(1)不同創業階段資金之協助：在創業過程的資金補助，畢竟在創業過程必須經歷長時期的虧損期，需要許多的資金來持續地填補期間所存在的虧損；更加凸顯出創業加速器等不同計畫方案資金補助對於新住民在不同創業階段之重要性；(2)創業計畫書的撰寫輔助：在新住民創業過程亟需協助便是在創業資金的籌措，但囿於教育及語言書寫程度之限制，導致其在計畫申請之提出皆相當不如預期；(3)創業計畫資源之導入：如為女性創業鳳凰或新住民創業培力計畫及新住民創業加速器等相關計畫方案之輔助資源。

本研究針對新住民及二代之創業之建議如下：(一)創業之支持網絡：針對新住民自主性創業的支持系統應建立更為完整的輔導及協助機制，以及除了透過第三部門組織的協助之外，部分新住民亦透過自己來成立協會，並透過自己建立之平台來開課程訓練及協助新住民創業；(二)創業困境之因應策略：困境來源可能相當多元，可能來自資金、技能及通路，以及可能是創業環境所產生的困境。針對資金的困境可能發生在不同

的發展階段，尤其在過程中如果無法產生損益分析之積極控管，更應該市場競爭進行分析，例如目標消費族群及市場潛力分析，以及透過 SWOT 模式針對在競爭日益的創業市場所進行的檢視，作為創業發展及困境因應上所必須採取的策略，以及逐步挖掘可能引發之嚴重問題；(三) 創業過程之輔助與訓練:新住民創業相關訊息及資源之傳遞，透過自我群體或公部門服務單位在平台的建立，另外所有相關新住民所存在之封閉群組及開放群組，皆可透過群組進行創業資訊及課程訓練之訊息傳遞。

**關鍵詞：新住民創業過程、二代創業、支持網絡、創業損益分析**

# 第一章 緒 論

## 第一節 研究緣起與背景

1990 年代以來，我國有許多來自東南亞各國與中國大陸（含港澳地區）的配偶，透過仲介、親友介紹或自行認識等管道結婚來臺，外籍與大陸配偶和國人結婚的數量亦隨之逐年增加。為了杜絕利用假結婚之名來臺工作或遏止有心人士從事不法等情事，內政部移民署（2006 年以前稱為入出境管理局）於 2003 年 9 月起實施「大陸配偶面談制度」並於 2005 年由外交部加強「外籍配偶境外訪談措施」，有效降低東南亞籍與大陸配偶入臺的數量。

臺灣地區自解嚴以來，隨著經濟自由化與南向政策的推動，促使國內男性與東南亞及大陸地區女性通婚情形日益普遍。目前每 7.6 對結婚登記者中，就有 1 對是外籍或大陸配偶的跨國聯姻，變動請詳表 1 之人數變化趨勢。新住民已成為臺灣第五大族群，截至 2017 年 8 月，臺灣的新住民人口已達 52 萬 6,769 人。

表 1 我國人與外籍人士結婚統計

年月別	結婚對數	本國對數	外籍或大陸配偶國籍(地區)							中外籍結婚對數比
			合計對數	大陸港澳			外國籍			
				對數	大陸地區	港澳地區	對數	東南亞地區	其他地區	
1998	145,976	123,071	22,905	12,451	12,167	284	10,454	...	...	6.4
1999	173,209	140,946	32,263	17,589	17,288	301	14,674	...	...	5.4
2000	181,642	136,676	44,966	23,628	23,297	331	21,338	...	...	4.0
<b>2001</b>	<b>170,515</b>	<b>124,313</b>	<b>46,202</b>	<b>26,797</b>	<b>26,516</b>	<b>281</b>	<b>19,405</b>	<b>17,512</b>	<b>1,893</b>	<b>3.7</b>
2002	172,655	123,642	49,013	28,906	28,603	303	20,107	18,037	2,070	3.5
2003	171,483	116,849	54,634	34,991	34,685	306	19,643	17,351	2,292	3.1
2004	131,453	100,143	31,310	10,972	10,642	330	20,338	18,103	2,235	4.2
2005	141,140	112,713	28,427	14,619	14,258	361	13,808	11,454	2,354	5.0
<b>2006</b>	<b>142,669</b>	<b>118,739</b>	<b>23,930</b>	<b>14,406</b>	<b>13,964</b>	<b>442</b>	<b>9,524</b>	<b>6,950</b>	<b>2,574</b>	<b>6.0</b>
2007	135,041	110,341	24,700	15,146	14,721	425	9,554	6,952	2,602	5.5
2008	154,866	133,137	21,729	12,772	12,274	498	8,957	6,009	2,948	7.1

2009	117,099	95,185	21,914	13,294	12,796	498	8,620	5,696	2,924	5.3
2010	138,819	117,318	21,501	13,332	12,807	525	8,169	5,212	2,957	6.5
<b>2011</b>	<b>165,327</b>	<b>143,811</b>	<b>21,516</b>	<b>13,463</b>	<b>12,800</b>	<b>663</b>	<b>8,053</b>	<b>4,887</b>	<b>3,166</b>	<b>7.7</b>
2012	143,384	122,784	20,600	12,713	12,034	679	7,887	4,784	3,103	7.0
2013	147,636	128,144	19,492	11,542	10,829	713	7,950	4,823	3,127	7.6
2014	149,287	129,586	19,701	10,986	10,044	942	8,715	5,466	3,249	7.6
2015	154,346	134,358	19,988	10,455	9,322	1,133	9,533	6,252	3,281	7.7
<b>2016</b>	<b>147,861</b>	<b>127,502</b>	<b>20,359</b>	<b>9,813</b>	<b>8,673</b>	<b>1,140</b>	<b>10,546</b>	<b>7,111</b>	<b>3,435</b>	<b>7.3</b>
<b>2017</b>	<b>138,034</b>	<b>122,214</b>	<b>21,097</b>	<b>8,950</b>	<b>7,634</b>	<b>1,316</b>	<b>12,147</b>	<b>8,569</b>	<b>3,578</b>	<b>6.5</b>

資料來源：內政部移民署（2018），「我國人與外籍人士結婚統計」。

即使降低該等不良意圖來臺的外籍與大陸配偶數量，目前我國的外籍配偶與大陸配偶人數依舊可觀。下表 2 顯示外籍配偶與大陸配偶人數自 2004 年統計以來，逐年增加，於 2009 年突破 40 萬人大關，成為我國第五大族群。外籍配偶主要來自越南、印尼、泰國、菲律賓及柬埔寨等東南亞國家，人數分配上以越南籍居冠、印度籍次之、泰國籍第三。因此據每年外籍與大陸配偶人數增加的趨勢來看，其在臺灣所衍生的各式生活問題已不容小覷，相關政策的制定、法令的規範與權益的保障等措施之訂定腳步亦是刻不容緩。我國外籍配偶與大陸配偶人數到 2016 年底以大陸及港澳地區 35 萬 0,309 人占 67.22% 為最高，接著依序為越南籍 9 萬 6,446 人占 18.51%、印尼籍 2 萬 9,064 人占 5.58%、菲律賓籍 8,670 人、泰國籍 8,633 人各占 1.66%，餘依序為日本籍 4619 人、柬埔寨籍 4286 人、韓國籍 2815 人；與 2015 年底相比，以大陸及港澳地區增加 5,961 人最多，越南籍增加 3,005 人次之、印尼籍增加 365 人居第三，菲律賓籍增加 344 人（內政部移民署 2016）。

即便外籍配偶與大陸配偶的數量逐年增加，但我國對待這些遠渡重洋的外籍與大陸配偶並不友善。由於媒體報導方向的誤導及民眾對他國風俗文化不瞭解等因素，使得臺灣民眾對外籍與大陸配偶產生誤解並缺乏認同感，再加上我國對於新移民的移民政策或權益也因為沒有導入多元面向的思考，造成外籍與大陸配偶在臺生活存有許多困難與阻礙。這群來自異國的新移民，面臨生活習慣、語言文

字及文化背景等與我國不同，因此衍生出許多問題待其適應與調整，例如：種族歧視、社會疏離、語言隔閡、文化調適、家庭婚姻維繫、權力不平等、親職教育與家庭暴力等問題(夏曉鵬，2002；彭信揚，2005；葉肅科，2006；潘淑滿，2007；劉珠利，2008；郭娟鳳，2010)。在就業方面，依內政部移民署統計，截至2016年1月止，全台新住民人口51萬930人，又據署內在2013年「外籍與大陸配偶生活需求調查」顯示，新住民整體勞參率達46.63%，失業率為1.64%。

## 第二節 研究目的

本研究乃針對新住民及其子女創業過程中所存在問題之探索。因此，對新住民在創業過程及模態狀況之建構，以及其在創業過程中，輔導策略導入的狀態及其作用與效能之檢視。此部分之探索，得以協助新住民及其子女在創業過程，可以克服其創業困境，進而產生穩健之發展。聚焦在這些重要的軸心論述之下，本研究計畫將鎖定於下列幾點探索方向，茲分述如下：

- 一、探究國內外公私部門協助新住民及其子女創業相關網絡建置與狀態之探索。
- 二、探索新住民及其子女創業現況、規模類型及損益情況。
- 三、分析新住民及其子女創業歷程之困境、挑戰與因應策略等經驗。
- 四、建議新住民及其子女創業之模組與輔助策略之探索。

## 第二章 文獻回顧

### 第一節 新住民研究

人口的遷徙與移動在歷史進程中存在已久。根據人類起源於 500 萬年前的非洲中部，首先向歐洲及亞洲遷徙，大約 5 萬年前，澳洲開始有人類的足跡，約莫 3 萬年前，人類開始往北美移動 (Teichmann, 2007; Langley, 2008)。隨著時間的推進及人類探索的腳步，世界各地漸漸出現人類的蹤跡。由於婚姻移民為移民的類型之一，本節先從人類移民背景及歷程，並簡要闡述我國婚姻移民之現象。

#### 一、 移民現象

綜觀歷史不難發現，人類的全球性移動並非在現今全球化社會才出現。無論是何種因素所造成的移民，都是人們為了生存、為了追求更好的生活或追求更高的利益所作出的選擇。不論是永久移民或短暫遷移，大多和遷移的經濟理論—「推拉」(push-pull) 理論有關，即便此理論受到許多批評與挑戰，但卻是應用最多又最廣為人知的移民理論 (Teichmann, 2007; Langley, 2008; 夏曉鵬, 2000)。此理論的基本論述認為人們會由人口密度高往人口密度低的地區或隨著景氣循環移動，而這樣的選擇結果係與推力因子 (push factors) 及拉力因子 (pull factors) 息息相關。人口移出國的推力因子可能是因為人們在母國無法生存或賺不到足夠的金錢，而將人民推向他國，如：疾病、戰爭、政治的動盪或缺乏人權等無法使人繼續留下來發展的因素；人口移入國的拉力因子則可能具有某些特質，如：更高的生活品質、更好的工作、對孩子有更好得教育、較自由或較安全等使人嚮往的因素 (Castles & Miller, 1998; Teichmann, 2007)。由於這些推拉因子的影響，人們在考量、評估之後，遂形成人口流動的現象。

二次世界大戰後的國際移民又可區分成：1945 年至 1970 年代初期及 1970 年代中期至近代等 2 階段 (Castles & Miller, 1993)。在 1945 年至 1970 年代初期：由於大量資本的投入及發展，造成西歐、北美洲與歐洲的經濟快速成長，吸引許

多來自歐洲邊陲或其他低度開發國家的遷移勞工進入，而這些勞工大多從事工業、建築業或低技術的勞動中。此階段移民的共同特質是以經濟因素為主要考量，政治因素則為次要考量(Collins, 1991)。第一階段移民浪潮結束於1973~1974年的石油危機。石油危機雖然引起經濟的衰退，但卻也刺激世界經濟的重整，包括投資新興工業區、改變世界貿易模式以及引進新科技等方式，這些轉變成功地帶動經濟起飛，移民潮亦進入第2階段。於1970年代中期至近代：1970年代中期以後，由於全球經濟的重整，此時期的主要經濟特色為：(1) 投資方式的改變，低度發展國家的投資增加；(2) 電子工業的興起，減少對手工工人的需求；(3) 因服務業的擴展，高技術及低技術勞工的需求增加；(4) 非正式部門興起；(5) 兼職工作增加，工作保障愈趨減少；(6) 因機械化的發展，形成性別與年齡的勞動區隔，使得許多女性及弱勢族群只能從事臨時勞動或非正式部門的工作，亦使得沒有特殊技能的勞工被迫提早退休。

上述因經濟結構的轉變外加資本主義之影響，促使許多企業為節省其成本，將研發人才留在本國，但前往經濟較落後國家尋找勞動人口，逐漸勾勒出國際分工的圖象(Castles & Miller, 1993)。在國際分工制度日漸確立的情況下，資本世界形成核心/半邊陲與邊陲等二類國家(夏曉鵬, 2000)，世界各國的經濟地位也就被區分出來：核心/半邊陲的國家擁有社會富裕、生活條件佳以及工作機會多等多項優點；相反地，邊陲國家則往往與貧窮、落後等字眼劃上等號。依據推拉理論之論點，人們會向著較富足與生活優渥的地區靠攏，因此遂形成資本主義世界下的人口移動現象。

## 二、 我國婚姻移民歷程

移民現象對歐美國家而言並不陌生，但亞洲人普遍有安土重遷觀念以及部分國家人種同質性較高，對移民現象就生疏不少。近代亞洲跨國移民經驗略可分為二階段：第一階段約在第二次世界大戰後，此時的移民原因主要是為了工作而遷

移，大多是來自歐洲或亞洲等發展較落後之地區，具有能力或技術性的男性前往已開發國家求學或工作；第二階段則約於 1970 年代左右，因部分社經地位較差的歐美國家男子無法在該國找到配偶，因此轉向第三世界國家(如：東歐或亞洲)尋找適配的女性配偶，而出現「郵購新娘」(mail-order brides)的婚姻交易 (So, 2008; 夏曉鵬, 2000)。郵購新娘透過一張張型錄的照片，讓美國男性挑選並藉由婚姻仲介，促成跨國婚姻。此階段移民者的特性以女性為主，並以結婚目的作為移民之依據 (潘淑滿, 2004)，我國的婚姻移民在此階段屬於「移出型」，亦即向工業發達國家輸出欲嫁至國外的女性 (王明鳳, 2004)。

過去的移民因素大多環繞著生活條件或工作因素而產生；而商品化的跨國婚姻之所以會形成，是資本主義運作之下所形塑出來的產物這樣的婚姻移民模式有別於過去由於生存因素而形成的遷移，為移出國及移入國帶來更多元的變化及影響。因為婚姻所帶來的不僅是經濟上的變化，而是整個家庭與社會的價值觀及文化有了全面性轉變，進而對國家產生巨大的變化與衝擊 (So, 2008; 夏曉鵬, 2000)。

因歐、美、日等已開發國家長期覬覦東南亞國家的天然資源以及勞動力，遂有計畫地增加對其的投資與生產。我國亦於 1980 年代加入投資行列，成為向東南亞邊陲國家 (新加坡除外) 剝削之一員。臺灣在資本架構運行之下，與全球接軌，帶動經濟起飛，而經濟起飛的碩果卻也必須犧牲某些東西才能獲得。我國「以農養工」的策略便讓農業成為工業成就下的犧牲品，由農業、輕工業、重工業一直到高科技產業，不僅壓迫農業發展的空間，也限縮農村人口的生存去路 (夏曉鵬, 2000)。因此導致農業地區經濟發展不佳並造成農漁村人口外移到都會區的現象，而這些來自農村或偏遠地區之人口，在都市的發展對他們而言亦是一項艱難的考驗。

經濟發展的同時，有些人順勢取得發展的優勢地位，有些人卻因敵不過競爭，被邊緣化至社會的中下階層。這些被邊緣化的人，尤其是男性，在講究「男尊女卑」的婚姻系統下，變得不易尋求伴侶。So (2008) 的研究指出，許多美國男性因女性在職場的參與率提高，使得女性自我價值與自主性都隨之提升，經濟、生



活各方面皆不需要依賴男性，造成許多美國男性找不到溫柔、忠實的「理想配偶」，而轉向其他國家找尋。這種「男性氣魄」心態主導的社會風氣下，大多認為妻子應具備柔順及溫柔婉約等特質；然近代因女性教育程度提高、勞動參與率也提高，使得女權意識高漲，讓許多女性不願作回「傳統」婦女，二者間便產生衝突與落差，因而在全球化與資本主義的帶動下，促使跨國婚姻的誕生（田晶瑩、王宏仁，2006）。

我國部分男性對婚姻採取隨緣、不強求的態度，但因傳統觀念：「不孝有三，無後為大」深植於多數家庭中，迫使男性不得不尋找配偶，以完成家族使命；再加上有些男性因身心障礙或位處社會中低階層，也較難覓得終身伴侶（夏曉鵬，2000；潘淑滿，2004）。在臺灣無法找到配偶的情況之下，許多人隨著資本主義全球化的腳步，將「希望」寄託在比我國經濟發展更為落後的東南亞國家。由於我國男性對婚姻的需求及移民母國女性對經濟嚮往而產生的供給，遂使「移入型」的婚姻移民紛紛出現，以滿足雙方的需求（王明鳳，2004）。由於跨國婚姻的需求增加，亦使 1990 年之後，東南亞新移民移入臺灣的人數屢創高峰（葉肅科，2005）。在台灣新住民長期以來投入國內勞動市場，其工作參與模態多以兼職性工作參與為主，最近幾年來則有越來越多的新住民依據自我專長投入創業市場，多數仍以微型創業做為標的，也取得長期穩定的發展。

至於在新住民二代的論述上，王世智（2014）研究結果發現新住民及其家庭成員同意新二代跨國就業比例高達六成四，新住民教育的程度愈高，對於同意新二代跨國就業的意願愈高，同意原因以尊重意願、待遇較好、有親人在旁等因素，不同意原因則以尊重意願、安全、無親人在旁等因素；同意新二代跨國就業意願的產業別前三為金融業、資訊業、服務業，基於新二代父母的生命歷程所累積的經驗和人脈（社會資本）所選擇的主因。此研究儘管非直接針對新二代進行，較無從得知新二代自身真正的想法，但間接透露新住民對於新二代在未來就業上無論是在地域的選擇或是從事的產業別，都有考量相關的因素。

同樣探討關於新二代的跨國就業議題，研究指出倘若有機會，新二代是有跨國就業的意願（吳啟新、馬財專、藍科正，2015；柯閔祥，2017），吳啟新、馬財專與藍科正（2015）的研究顯示超過八成的新二代表示不會在求職面試時揭露自己新二代的身分，超過六成認為父或母親的原生國母語與文化背景有助於跨國就業；位居於東南亞的臺商大多數表示會提供新二代的跨國就業的工作機會，而在中國大陸的臺商則不一定；關於職缺屬性與薪資，前者提供的與一般民眾並無差異，後者則有些許差距；薪資與職缺需求的職能方面，新二代預期的與臺商提供的有些許出入，在新二代跨國就業是否具備語言及文化優勢，東南亞的臺商八成以上表示具備，中國大陸的臺商超過半數表示不具備，均表示新二代跨國就業與所讀科系無關，皆重視跨國的適應力或工作的態度與表現，該研究亦新二代是否在求職時顯示其身份的因素，則取決於新住民在家中的社經地位。

柯閔祥（2017）針對印尼、泰國的新二代的研究中，提到人們對於新住民的刻板印象會轉移至新二代，職場的就業歧視可能會影響新二代的就業機會（Midtbøen, 2014，轉引自柯閔祥，2017：41），他的研究發現對於新二代雙重身分的背景無論在本國或新住民的原生國生活並無任何區別，但會擔憂倘若透露自身的身分，則可能會遭遇不合理的態度和行為對待，傾向隱瞞自己的身分，避免外界將對於新住民的刻板印象加諸於他們的身上，除非熟識或在特定的情況才會說明身分，而在表示身分之後，並沒有遭受前後的差異對待；在友善職場部份，新二代在工作一段時間後、工作的情感積累之下，企業是表現出友善態度及行為，也對新二代能夠親近和新住民原生國的人民溝通增添好感，由於熟稔當地的語言、文化、環境特性，對待上則是期望一視同仁，給予理解與適應的空間就是友善。

## 第二節 婦女微型創業

根據早期1982年與1999年經濟部「中小企業白皮書」統計，1982年時全台灣有三萬多名的女性雇主，到1999年時女性雇主已達到七萬五千名左右，成長兩倍多。無論是在中小企業或大企業不同企業規模之事業單位，女性創業進而成為雇主之比例都逐年上升。早期1999年時中小企業的雇主中女性佔了14.7%，大企業中女性雇主的比例更從1998年的4.42%急速成長至目前的10.05%。從世界統計調查資料皆顯示，女性創業是未來重要的發展趨勢，未來將會有越來越多的女性在職場開創屬於自己的事業。

根據經濟部的分類，「微型創業」是指雇用員工數未滿 5人。國際勞工組織 (International Labor Organization, ILO) 定義：雇用員工5人以下，至多不超過10人，通常在企業分類中組織規模最小、管理程序最簡單，大都是屬於非正式部門 (郭玉霜，2004)。開發中國家普遍將「微型創業」視為是創造貧窮者就業機會的援助方案，提供創業資金、協助取得低率貸款、創業技能培訓和輔導支持，培力貧窮婦女發展微型創業改善個人經濟狀況。已開發國家認為微型創業的彈性工時，讓許多創業者較能因應個人／家庭生活需要，1990 年代以後蔚為風潮，擁有專業技能者顛覆任職企業印象，開設工作室接案子，專業導向、組織規模小、卻具有彈性，稱之為SOHO 族 (Small Office, Home Office) (Budig, 2006)。另一種微型創業是透過網路購物通路行銷，省去實體店面開銷。所以微型創業多元，具有小規模、低資本，成為中下階層或女性嘗試創業最佳選擇。

近年來女性創業議題為人們所關注，根據 Gartner(1985)所提出的八大創業類型，可歸納出創業管理觀念性架構中包含了「個人」、「環境」、「組織」及「創業過程」四大創業構面，用於刻畫出女性的創業現象；透過個案的創業決策要素則包括創業者本身、創業動機、以及創業評估項目；而 Christian(2000)之研究更從個案所創立事業對個人及對環境改變的程度，來判斷個案屬於何種創業類型；Timmons(1999)認為分析個案在創業初期及創業現況中所看見的機會、擁有的資

源及創業團隊的品質，都會在不同創業時期產生動態平衡及彈性調整。本研究期待藉由深入研究多元創業女性的創業過程，將複雜的創業現象以系統化的方式歸類分析，期待創業的新住民得以釐清自己的創業現況，針對環境變化來採取適當的經營策略及找出適合的創業類型。

而國際的女性創業現況，從王素鸞（2004）的研究指出，在美國的新設企業中，三分之一為女性所有，而 2000 年英國女性新設企業約占全國新設企業的 35% 左右，而歐洲、亞洲國家的新設企業中，也有 15% 至 30% 的企業負責人為女性。在臺灣，隨著社會的開放以及知識經濟的發達，女性創業者的比重也有逐漸提高的趨勢，2003 年有高達 37.57% 的新設企業負責人為女性，在各國的企業負責人性別結構中，我國女性創業比率名列前茅。而我們從過去 20 年來的雇主及自營作業者的性別結構也發現，1978 年男女性雇主的比重分別為 89.85%、10.15%，到 2003 年時，男女性雇主比重轉變為 85.06%、15.14%，而女性雇主的人數也由 2 萬人增加到 9 萬 2 千人，在自營作業者方面，1978 年男女性比重為 84.21%、15.79%，到 2003 年該比重降為 78.00%、22.00%，女性自營作業者人數也由 21 萬 7 千人提高到 32 萬 6 千人，可見女性創業的比重愈來愈高，女性創業者在經濟體系的重要性漸趨提高。本研究將透過深度訪談的質性研究方式，探討台灣地區女性創業者的創業動機及所遭遇的困難，結果發現台灣地區婦女創業動機主要為興趣、理想以及工作成就感。

至於其創業模式則依創業婦女的創業動機、創業前是否擁有專業技術、市場及產品形式、以及創業資金來源、品牌經營及銷售通路等面向的差異，將其歸納為「自發型」、「誘發型」；「技術導向型」、「非技術導向型」；「在現有市場，生產銷售現有產品」、「在現有市場，生產銷售新產品」、「在新市場，生產銷售現有產品」、「在新市場，生產銷售新產品」；「利用自有資金創業」、「親友合資創業」、「股東出資創業」；「自創品牌」、「取得代理權」、「加盟」；「店面」、「網際網路」等方式。至於婦女創業所遭遇的困境，從分析上大致上可以分為兩個時期，在籌備創業時，經常遭遇不瞭解現實市場生態、不清楚辦理貸款的條件與流程，以及

不知道該經由何種管道獲得援助或免費諮詢的困難，使得婦女在創業前及遭遇訊息不對等、資訊不完全的困難。婦女創業後所遭遇的困難主要在於資金不足、不諳管理、知名度不足、不擅於行銷以及不易尋得新進員工等多重方面。至於新住民及其子女的創業則顯有此部分的分析與研究，更凸顯出本研究探索之重要性。

王素灣（2004）的研究指出，針對女性對創業需求越來越高，政府應在創業前及創業後分別給予不同的協助，其中在創業前亟需政府協助婦女掌握經濟脈動、產業及創業發展趨勢，提供創業起步完整的諮詢與服務，市場研究與企業未來的發展計畫等提供建言與作法。至於創業後，政府可提供的協助包括：一、持續輔導婦女創業後所需的專業知識與技術；二、普設婦女創業育成中心；三、建構婦女創業家知識分享平台；四、架設女性創業。透過上述的協助途徑，對於新住民的創業提供更為穩健的參與歷程。

林億玫、潘淑滿（2016）透過從事微創新移民，探討新移民在從事微創過程中，性別、階級和族群象徵的意涵，如何展現在微創抉擇、經驗、與遭遇困難時之策略因應。結果發現：新移民的微創是理性抉擇，為生活所迫、承繼家族產業或追求個人主體皆有，創業資金來自個人積蓄或夫家支持，個人擁有技術與過去生活經驗是重要人力與社會資本。創業結果不僅改善家庭經濟，更增加個人自信，和部分翻轉家庭權力關係。新移民的微創仍難擺脫性別化角色，階級對微創行動的影響有待釐清，跨國人口流動形塑另類「飛地市場」現象。

許多學者指出，在面對不友善勞動環境，又受到家庭照顧考量限制，許多女性會採用部分兼職、彈性工時、自營或創業等彈性策略（Still & Walker, 2006）。然而，「創業」代表「社會成就」。受到「男尊女卑」、「男外女內」父權意識影響，「社會成就」屬於男人，女人價值以能否扮演「好妻子」、「好母親」衡量，所以「女人創業」不符合父權社會對女人想像，女人創業不被鼓勵，加深女人創業困難（Strier, 2010）。當女人為了擺脫就業限制或突破經濟困境而創業，貸款總是遭遇較多阻力（蘇郁芬，2012）。由於微型創業成本不高、機動性大、勞動結構限

制少而受歡迎，成為女性就業的另類選擇。國外研究顯示，女性從事微型創業類型，大都是銷售或服務業（如美容、美髮和餐飲），屬於家中創業、規模不大、未聘員工；若有聘任員工，規模不大者，仍屬於微型創業（Still & Walker, 2006；轉引自林億玫、潘淑滿，2016）。

Pinho, & Sampaio (2013) 的研究結果揭示創業家之間所必須存在的網絡模式，創業企業必須與不同利益相關者保持離好的相互關係。例如，大規模創業必須良好深度互動的供應商保持良好的鏈節關係與緊密的互動密度及程度，通常為良好的客戶或近親；然而小規模創業者較無此發展模式之需求。

微型創業有助於解決中年女性就業與家庭經濟困境，亦可幫助女性兼顧工作與照顧，2007 年政府開始推動微型創業計畫，透過提供資金融。林億玫、潘淑滿（2016）研究指出，相較於本籍女性，新移民進入勞動市場面對較多個人（如語言、教育程度、技術、子女照顧需求）與結構（如居留身分、勞動歧視、不友善的福利措施）限制，為解決家庭經濟困難、兼顧家庭照顧需求，微型創業成為選項。國外研究顯示，從事微型創業女性大都來自中產階級家庭，擁有較多社會資源支持創業行動(Bogan and Darity, 2008; Dawson et al., 2009; Kanas et al., 2011)。此外，在土耳其的研究發現，從事微型創業之移民卻擁有比土耳其女性較多的社會資本是相當特殊的現象(Yetim, 2008)。國內研究指出，從事微型創業新移民的資源主要來自夫家或個人儲蓄，若夫家經濟條件還可以，方能支持新移民微型創業行動（潘淑滿、楊榮宗，2013）。移民從事微型創業過程，教育程度又扮演什麼角色？國外研究呈現兩極，有些認為移民教育程度愈高，就業遭遇困難愈低，愈不會從事微型創業（Le, 2000）；有些則發現教育程度愈高，投入創業愈高（van Tubergen, 2005）。

國內研究指出，婦女從微型創業過程不只改善家庭物質條件，拓展在地資源網絡，展現自我主體，更翻轉家庭權力關係（許雅惠，2009；黃淑貞，2013；潘淑滿、楊榮宗，2013；賴淑娟，2011；藍碧雲，2013）。國內有幾篇碩士論文探討新移民微型創業，這些論文著重於新移民從事微型創業動機與成就，兼具物質（賺

錢和家庭照顧)與精神層面(自我實現)雙重目標,然未能深入探究性別、階級與族群如何進一步形塑新移民微型創業抉擇,創業經驗與遭遇困境之策略運用。

林秀蘭(2014)的研究發現,新住民女性在選擇是否創業部分,會遇到不少困難,分別是(一)資金不足;(二)無專業知識與技能;(三)找不到適合的創業管道或地點;(四)家庭因素。

### 1. 資金不足

如果選擇自行創業,就必須考慮到創業所需的資金問題,包括創業的許多支出與現金如何取得。林秀蘭(2014)提到資金短缺、尋求資金來源不易、對現有市場生態的不瞭解等,是新住民創業常見的困難,而女性常常被賦予照顧家庭、分擔家計的任務,使新住民女性創業的可能性變得更困難。

謝儒賢(2013)在研究中也提到資金籌措短缺的問題。新住民女性在決定創業時,來自夫家的支持與經濟協助是很大的助力,但在創業過程中,通常會遇到資金短缺的問題,當周轉或是營收上發生困難,新住民女性容易萌生歇業或關門的念頭。

### 2. 無專業知識與技能

許多新住民女性,嫁來臺灣的目的是為了要工作賺錢,而擁有專業技術和工作技能,可以提高家庭和社會的地位(林秀蘭,2014),但是如果沒有具備基本職場能力,不論是找工作或是自行創業,都將困難重重、事與願違。

新住民女性本身可能並不具備專業的管理知識和技能,在外出就業上通常只能從事較低階或是容易取代性的工作,若是沒有相關的證照或技能輔助,難以期望往上晉升,即使決定自行創業,往往也較難長久經營下去。謝儒賢(2013)提出從錯誤經驗中摸索的經營理念,難以在競爭激烈的餐飲界中長存,此外,縱使營運步入穩定,也通常僅能維持家庭開銷,較難以從創業過程中累積其預期的財富。

### 3. 找不到適合的創業管道或地點

雖然政府方面有需多創業相關的資訊與補助，但一來新住民女性未必會接收到資訊，二來補助的規定複雜，範圍未必適用新住民女性。林秀蘭（2014）從研究中整理出，「不清楚辦理貸款條件與流程、不知道該由何種管道獲得援助或諮詢、創業前未掌握相關資訊、資訊不完全」等，會是新住民創業可能面對的問題，蘇建翰（2012）發現新住民在創業時，資金來源多是自己本身工作多年所存下的積蓄，利用正式金融機構或政府提供的微型創業貸款服務狀況並不理想。

新住民在臺灣生活，通常會和同樣原生國家的人較為親近，並在創業時複製其工作模式，較常見如經營小本生意的小吃店。謝儒賢（2013）的研究發現如果新住民的教育程度偏低，加上對於國內法律的不熟悉、不懂利用相關資訊，可能採取「土法煉鋼」或「且戰且走」的孤注一擲策略，此時對於創業的維持就可能因此難以為繼，被迫結束營業。

#### 4. 家庭因素

蘇建翰（2012）研究發現新住民之所以外出創業，幫助家庭經濟是主要的原因之一，許多新住民來到臺灣家庭後，被賦予了分擔家計、料理家務、照顧子女的責任，王翊涵（2011）也提到若比較臺灣夫家對於外籍太太或媳婦外出工作的意願和讓她們參與中文識字班的態度，前者比後者顯得緩和許多（王翊涵，2011），主要原因是如果新住民女性進入就業市場，可以增加家計的收入，改善夫家經濟狀況。

隨著觀念逐漸改變，夫家未必會因擔心而限制新住民的行動，如林秀蘭（2014）認為新住民在臺灣定居的時間變久、家庭穩定後，較勤奮的新住民女性會想要外出工作，希望能夠經濟自立、擁有更多收入能幫助家庭開銷，也提出許多新住民考慮的要素如提供下一代更好的生活、擁有更多經濟自主權、改善家庭環境等，都是新住民女性來臺之後，選擇創業的動機，除了希望增加家庭收入，也期望能提升她們在家庭中的地位甚至自我實現。

#### (二) 新住民如何克服在臺創業的問題

##### 1. 克服資金不足、無專業知識與技能



許多新住民女性創業的資金，多半來自本身工作多年存下來的存款，有時也透過家庭及自己的人脈籌措創業資金，因此來自夫家的經濟協助、關心支持對於新住民是很大的鼓勵，如果新住民能具備更多的專業知識與管理能力，對於創業和永續經營的成功機率將大為提升。

對於創業前的準備，林秀蘭（2014）認為新住民可多充實知識能力，掌握中文能力與專業技能，如果新住民女性具備識字能力，對於生活適應能力、個人自信、拓展社交能力、促進家人溝通及子女教育方面，都將有所助益。此外新住民原鄉也能協助家中的小本生意與在臺灣的工作經驗（林秀蘭，2014），加上政府辦理的新住民學習專班、補校教學等，也都能協助其知識技能的累積。

## 2. 克服找不到適合的創業管道、家庭因素

針對新住民創業，其實有許多相關資訊、資源，林秀蘭（2014）整理出幾項關於新住民照顧輔導創業之計畫，包含內政部移民署的「全國新住民火炬計畫」提供全國新住民及其子女完整的全方位服務、勞動部的「外籍配偶與大陸配偶專區」提供新住民職訓班的照顧與服務，此外還有勞動部勞動力發展署設立的「微型創業鳳凰貸款」及「創業諮詢輔導陪伴計畫」等，提供新住民創業的輔導與協助，提升就業技能。此外比起政府的輔助計畫，民間團體如南洋臺灣姐妹會、伊甸基金會、勵馨社會福利事業基金會等，給予在來臺的新移民更多歸屬感，對於新住民關懷和照顧也是不遺餘力。

新住民創業上，家庭的因素是其阻力，也是很大的助力。婦女創業最大的挑戰往往來自先生或夫家的反對（林秀蘭，2014），有時也因為家務工作沉重而使新住民家庭與事業難以兼顧，因此選擇自行創業、擁有彈性工作時間將是改善生活狀況的方法之一，此外照顧好家庭、良好婚姻關係與公婆良好互動等都會是支持創業的關鍵因素，蘇建翰（2012）也提到新住民女性對夫家的經濟有莫大的幫助，甚至是家庭主要的收入來源之一，且創業成功亦有助於她們自信心的提升與社會參與的增加（蘇建翰，2012）。

若就移民的生存策略和工作經歷而論，邱琺雯（2005）曾於2002年匯集嘉義縣68位東南亞裔配偶的工作資料，發現這些新住民工作是為了改善家庭經濟，包括改善原生家庭和夫家家庭。大部分新住民在其原生社會就有工作經驗，很早就扮演貼補家用角色，少數還曾擔任台灣或其他地區的「外籍」勞工。工作內容有工廠工作、家庭代工、在丈夫或親友的店幫忙或自營店攤、幫傭和打零工等。邱琺雯（2005:236-40）歸納這些工作的特質為：(1)以丈夫、扶養親屬或親友網絡為主延伸出去的工作；(2)協助性而非主導性的工作（資金籌措、經營管理和所有權方面，婚姻移民都扮演配角或協助者角色）；雖然部份開設越南小吃或手工藝品等自營店攤的移民，會利用本身族群特質來經營族群企業（ethnic business），他們幾乎都須仰賴丈夫出錢、出力、出店才能營業；(3)臨時性而非固定的工作；(4)發揮女性特質的工作（餐飲、裁縫、美容美髮、清潔打掃等，家務勞動的延伸）。上述的框架是否也會出現在新住民及其子女的創業上，值得進一步的探究與考察。

新住民創業的諸多檢視包含：（一）創業簡單來說，就是創造一個新的事業（轉引自 Low & Macmillan, 1988）。因此對面臨求職困境的新住民而言，「創業」無疑是他們的另一個勞動選擇。過去研究認為創業係掌握環境改變所帶來的機會，加以發掘和利用的行為。如 Drucker(1985)指出「改變」提供人們創造新穎與眾不同事物的機會，當改變出現時，創業家即會利用機會去創造新價值（蔡明田、謝煒頻、李國璋、許東讚，2008）；（二）微型創業根據經濟部的分類，「微型創業」是指雇用員工數未滿五人。國際勞工組織(International Labor Organization, ILO)定義：雇用員工5人以下，至多不超過10人，通常在企業分類中組織規模最小、管理程序最簡單，大都是屬於非正式部門。開發中國家普遍將「微型創業」視為是創造貧困者就業機會的援助方案，提供創業資金、協助取得低率貸款、創業技能培訓和輔導支持，培力貧窮婦女發展微型創業改善個人經濟狀況。已開發國家認為微型創業得彈性工時，讓許多創業者較能因應個人／家庭生活需要，1990年代以後蔚為風潮，擁有專業技能者顛覆任職企業印象，開設工作室接案子，專業導向、組織規模小、卻具有彈性，稱為 SOHO 族。另一種微型創業是透過網路購

物通路行銷，省去實體店面開銷。所以微型創業多元、具有小規模、低資本，成為中下階層或女性嘗試創業最佳選擇。且由於微型創業成本不高、機動性大、勞動結構限制少，因此相對於本籍，對新住民而言為解決家庭經濟困難、兼顧家庭照顧需求，微型創業便成為了選項之一（林億玫，潘淑滿，2016）。

### (三)政府的因應措施及成效

#### 1. 「微型創業鳳凰計畫」

勞動部 2007 年推出「創業鳳凰婦女小額貸款」及「創業諮詢輔導陪伴計畫」提供婦女申請貸款，並免費提供創業研習課程其諮詢服務等。之後更為使婦女及中高齡創業者方便申請，便自 2009 年 2 月 16 日推行「微型創業鳳凰貸款措施」，將前兩者整併，且提供創業貸款最高 100 萬元，為期 7 年，免保人、免擔保品，低利率，貸款前 2 年由勞動部補貼利息，並辦理一系列免費創業研習課程，包含入門班、進階班及精進班，更提供全程顧問諮詢陪伴服務。

根據陳芬苓（2012）於「我國政府協助婦女微型創業成果分析」中指出，創業鳳凰的貸款自 2007 年執行至今的統計發現，由於起先開辦是以女性為主，且是微型的創業貸款，而男性則是在約 2010 年才開放申請。故自統計結果得女性申請此計畫以及通過貸款的核准率皆較男性高出約四倍，但若以最終貸款金額來看，平均男性個人（58.41 萬）較平均女性個人（50.5 萬）申請得高，從此可見女性在創業上較趨保守；且還款率男性（96.75%）較女性（95.75%）來得略高。因此，若要在台灣執行微型貸款，銀行或政府比需要承擔 3~5%的呆帳率。在參與課程方面以女性居多，申請顧問諮詢的比例女性較男性多出約五倍，但若以曾經上課與最後完成創業的人數相比，女性（12%）則低於男性（16%）；換言之，女性雖有意願創業，但最後卻比男性少有創業作為。然而，「創業並非一條簡單的路」，就以創業失敗已停歇業情況來看，女性已有約四分之一獲得貸款者已停止創業，男性也有五分之一停止創業，這些情況值得警惕與檢討之現象。

#### 2. 「婦女創業飛雁計畫」

為經濟部中小企業處在 2014 年施行的一項計畫，目的將依據女性創業特質，推動婦女創業育成相關措施，開辦女性創業育成課程，建構婦女創業輔導機制，強化婦女創業網絡，辦理婦女創業菁英選拔活動，並提供輔導、創業籌資、商機媒合、廣宣加值及舉辦創業論壇、育成加值課程等服務，培育婦女創業亮點，帶動台灣女性創業的夢想與活力。

從經濟部中小企業處（2016）105 年度女性創業飛雁計畫以 1000 名飛雁女性創業者追蹤調查現況報告顯示，參與「女性創業飛雁計畫」的已創業學員態樣，創業動機主要以實現人生目標和夢想、增加經濟收入及更多獨立自主為創業導向，同時也顯示出女性多於人生階段 36 歲至 45 歲創業比例達 48.08%，其次 26 歲至 35 歲達 34.34%決定創業，顯示出女性會先選擇在職場歷練後才開始創業；以學歷而言，多以高等教育（大專院校及研究所）為主，此為已創業學員基本態樣；另外，已創業者選擇的行業多以批發零售業為主，其次為住宿餐飲業、專業科學及資通訊產業，意味著女性創業者在選擇創業行業時會以自身有相關經驗，做為創業行業的類型。

然值得注意的是，學歷與選擇從事專業科學及資通訊產業有正相關的影響因素，深入了解學歷階段來看，以研究所畢業的已創業學員，相較於學歷畢業的已創業學員來看，有較高的比例選擇在專業科學及資通訊產業中創業達 19.4%，但相較於同樣為研究所畢業的已創業學員，有 31.5%的人從事批發零售創業，因此在科技創業領域內仍有相當大的差距。以企業型態及規模來看，女性創業者多以公司型態為主要成立型態，以經營期間來看，多數為初創階段（經營期間為 2 年內）的經營年間；若以企業中有參與經營股東人數來看，女性創業者多半會找 2 至 4 人來共同經營事業，並認為需要準備至少 1 至 50 萬才有辦法開創事業，其次為 100 至 300 萬資金；同時女性已創業尋找員工人數以 1 至 4 人為主，並希望 5 年後員工人數可以增加至 5 至 10 人，代表參與女性創業飛雁計畫已創業女性多半以初創階段的中小企業型態企業主為居多。另外，創業者在草創期的創業資源相較缺乏，雖然有相關的政府補助及政府貸款性政策。

但從調查顯示已創業女性多數未曾使用過政府補助資源及貸款資源；另以女性選擇的區域市場來看，仍以國內市場為主要市場，其次為亞洲市場，並認為拓展國外市場，需要更多國際商機拓展機會及市場資訊；由於高度科技應用的關係，多數女性創業者以社群媒體來行銷產品或服務，顯示出臺灣女性能掌握科技趨勢，並善加運用於創業。在創業過程中，女性創業者認為自己遭遇最大的創業困難，仍以資金不足與取得困難為主要原因，次要認為市場行銷不足與市場競爭過於激烈。以臺灣女性創業者遭遇資金不足與取得困難來看，如何建立友善創業的資金取得環境，協助女性創業者更容易獲得資金成為重要的關鍵；另針對市場行銷不足與競爭激烈，可從行業類別得知，女性創業者多以批發零售業且以國內市場為主，意味著選擇的創業類型過於雷同，亦造成同業競爭激烈的問題。如何協助女性創業者提昇行銷能力與差異化以建立競爭優勢，也是未來對於女性創業者協助應持續著力之處。

### 3. 「新住民創業加速器」

在臺灣有許多新住民女性，希望外出就業以改善家中經濟狀況，亦或是單純渴望透過就業讓經濟自主，進而展現自我價值並保有尊嚴，但是語言、文化障礙以及家庭照顧責任，往往成為她們就業的阻礙，多數最終被迫屈就於低薪、勞力密集工作，甚或須從事家庭無償工作，而導致其工作時間受制於家庭照顧之需要而被分割，無法從事工時固定、待遇較佳的穩定工作。

根據內政部移民署《102年外籍與大陸配偶生活需求調查調查報告》中可窺見新住民女性的樣態，其報告中顯示：我國外籍與大陸配偶以女性為多數，年齡層約在25歲至44歲之間，原屬國教育程度以國(初)中、高中(職)等中等程度居多；女性勞參率為46.16%，其中東南亞國家女性配偶勞參率64.8%，大陸地區女性配偶勞參率34.66%；仍有27.5%女性為非典型就業者；女性主要從事行業以製造業、住宿及餐飲業為主，從事職業別主要以服務及銷售人員、基層技術工及勞力工為主。主要工作收入以「1萬元至未滿2萬元」占36.9%、「2萬至未滿3萬元」占34.4%；

女性針對就業對其生活適應的幫助仍以「幫助臺灣家庭經濟」為最多占87.5%；女性對於就業服務需求亦高於男性。由此調查結果發現目前臺灣的新住民女性大多仍從事低技術性或勞力密集的工作，薪資亦偏低。因此近年來有部分新住民女性開始逐漸選擇善用自己的原生背景與文化進行創業，包括以家鄉特色美食技術開小吃店、從事本土特色商品貿易或跨境電商，以及從事美容、美髮、保健或美妝等行業；然而，受限於經濟、知識及資訊缺乏等障礙，許多新住民女性徒有構想，卻因現實生活壓力而無法落實；縱使部分姐妹在創業上已有心得，卻仍存在著擴充限制，使得大多數新住民商店僅能維持微型企業的規模，對於其家庭所能提供之經濟挹注成效有限。

據此加速器計畫可結合各縣(市)民間團體或在地社區組織，除了辦理一系列創業研習課程外，並建立新住民女性創業支持平台及彼此支持互助的網絡；另亦將針對具獨立創業能量之新住民女性，以創業規劃提案競賽之方式，提供實際創業資金協助其創業或擴大事業規模，希冀協助提升新住民女性生活經濟的改善及能力的精進，並強化新住民女性參與國內經濟事務之能量，進而帶動國內對於新住民女性工作及權益議題之重視，也進一步呼應《性別平等政策綱領》就業、經濟與福利篇中，婦女福利應增加或支持女性就業，提供公共服務照顧，使其邁向經濟自力的政策願景。其計畫目的如下：一、藉由提供新住民女性創業研習課程、創業規劃輔導及資金補助，建立創業相關知能及概念，協助其創業或擴大事業規模；二、透過業師輔導團隊一對一創業輔導，建立符合當地產業及消費市場之經營模式，提升新住民創業規劃之完整性，加強其創業成功機會；三、建構創業支持平台，持續給予新住民女性創業過程所需之增能、陪伴及互相交流的場域及支持系統，有助其創業能量之累積。

最後有關國際近期新移民創業研究分析，Ram, Jones & Villares-Varela (2017) 採用 "混合嵌入"( mixed embeddedness) 的觀點，分析移民創業研究和實踐的最新發展。透過此觀點說明以下幾點的重要性，在法規與制度層面的作用(1) 種族排除因素；(2) 性別化遷徙和性別化勞動力市場進程；(3) 市場區隔化；(4) 移民

歷史背景等因素對創業之影響。在西班牙國度中拉丁美洲的移民研究中，Villares-Varela (2018)分析了移民婦女的性別和階級地位如何解釋移民企業家形成過程及其配偶在其創業軌跡中的作用。文章採用了質性訪談方法，對婦女通過建立自己的企業來逃避父權制的說法提出了她的質疑與挑戰。透過對西班牙 35 名拉丁美洲女企業家的敘述分析，理解成為企業家之過程是同時受到陽剛之氣和女性特質之交互作用。西班牙拉丁美洲中產階級移民婦女透過成為企業家，以協助其配偶的職業發展，符合階級上女性角色規範。相較之下，下層移民婦女將企業視為個人自主和向上階級流動的看法，也符合勞動階層女性主義之定義。Heilbrunn(2019)之研究目的是瞭解在以色列新住民婦女常處在正規經濟的邊緣，從事高度不穩定的自營職業的原因。探討和分析性別關係、自營職業形式和移民地位在正規和非正規經濟部門的交叉作用。作者採用質性訪談方法，針對微型企業的女性移民創業者進行了 8 次訪談。研究結果顯示，在正規經濟部門之移民創業家，有較佳的移民團體支持、有較多的自身所屬移民社群之社會和文化資本，比較不會受到主流社會的歧視。並且具有應對障礙和障礙排除之能力，較能穩定發展。相較之下那些位於非正規經濟中的新住民企業是由社會最邊緣化群體的新移民婦女建立的，處於極度不利地位。

### 第三節 各國新住民創業與相關輔助系統

近幾年來全球女性創業，尤其是新住民創業也蔚為潮流，全球創業觀察 (Global Entrepreneur Monitor, GEM) 在 2013 年針對女性創業行為出版研究分析報告中指出，在多數的國家裡，因婦女無法平等享有財產權以及獨立的經濟能力，缺乏有價值的抵押品，或是穩定的薪資收入證明，在與銀行來往和籌措資金上並不順利等，都讓婦女在創業起步階段即面臨資金困難。此外，進一步了解婦女面對正式金融借貸的態度時，發現女性容易受缺乏會計知識與銀行往來相關經驗，

以及借貸手續繁雜等因素影響而卻步。因此，金融基礎認知的缺乏，亦是造成婦女貸款申請不順暢的因素之一。

在全球新生兒人數逐年下降，高齡化社會與低勞動力人口威脅各國經濟發展的背景下，婦女已成為促進經濟成長的新興力量。我國針對婦女創業資金需求已有創業鳳凰貸款、青創貸款與相對保證貸款等低利或優惠融資管道，近來的相關數據也顯示，女性的貸款比例穩定維持在 30% 左右。在世界各國體認到婦女對人力資源增長的重要性與日俱增時，各式的獎勵婦女創業融資的措施也隨之產生。透過下列部分國家協助婦女創業可進一步思考在新住民及其子女創業模態建構之參考。

### (一) 日本

面對勞動力的減少造成的經濟停滯、人口老齡化，以及 311 災後重建的諸多挑戰，日本積極尋找新的經濟成長動能以提高日本的經濟成長力，而在新一波的對策中，「婦女」則被視為有效推動日本經濟的新能量。女性企業家中心日本政策投資銀行（Development Bank of Japan Inc., DBJ）於 2011 年推出的女性企業家中心（Women Entrepreneurs Center, DBJ-WEC），支持婦女建立新的業務，讓積極創業的女企業家將能夠獲得全面的支持、資金以及創業相關的專業知識。其中包含財務支援、網絡與專業訓練等多重功能的服務，提供婦女創業時，除了儲蓄以外的資金借貸管道。早在 1999 年，日本政策金融公庫（Japan Finance Corporation, JFC）即針對有創業意願的婦女、青年與長者提供低利貸款。2001 年，JFC 再度推出培育企業貸款，新措施包含不需要提供抵押、擔保品以及保證人等，大幅降低女性初期創業的資金借貸門檻。有關針對新住民進行財務支援及低利貸款且不需抵押及保證人之政策可作為我國之重要參考。

### (二) 韓國

即使韓國女性的創業比例不高，韓國政府仍早在 1999 年通過女性企業支持法（Act on Support for Female-owned Businesses），並且從 2000 年發展並實施促進女性企業活力綱要計畫（Framework Plans to Facilitate Activities of Female-owned



Businesses)，提供女性創業者財務融資協助，包括替女性企業/創業家的私人貸款提供部份政府擔保、以及成立政府基金以支持女性企業等。據官方統計，韓國 2011 年由政府擔保的企業貸款總額中，約有 11.4% 為女性企業；而自 1999 年至 2011 年底，微型女性企業主的創業貸款累計總額達到 110 億韓元。

### (三)新加坡

在新加坡，創業行動社群（Action Community for Entrepreneurship, ACE）是一個公私部門合作、以培育創業以增加良好就業機會為目標之單位；該單位的 Startup Grant 計畫旨在提供創業初期進行差異化業務的啟動資金。由新加坡標準生產力與創新局（SPRING）出資的新創事業發展計畫（Start-up Enterprise Development Scheme），則是以權益為基礎、對新加坡具創新產品或具國際市場成長潛力的企業共同籌資/融資、由 SPRING SEEDS 全權管理的媒合計畫。該計畫同時中介投資者與創業家，並對被投資企業或投資人提出包含資本額等條件限制；企業天使基金（SPRING Business Angel Funds）則是由 SPING SEEDs 負責的另一項投資申請計畫，旨在媒合和鼓勵有經驗的天使投資人共同培育新加坡的創新企業；微型貸款計畫（SPRING Micro-Loan Programme）則針對中小型企業（10 人以下）提供最高 10 萬新幣的貸款服務。

較特殊的是，新加坡另以國際企業合作計畫（International Enterprise Singapore's Global Company Partnership）提供國際型企業的融資協助，包括：國際化融資計畫，以信用加強方式來確保海外固定資產投資和/或海外合同履行擔保的銀行融資。貸款保險計畫（Loan Insurance Scheme）——以信用加強工具以取得短期的貿易融資信貸。貿易信用保險計畫（Trade Credit Insurance Scheme）——協助企業從違約或不付款的買家交易中獲得保障。

### (四)美國

美國小型企業貸款基金（Small Business Lending Fund, SBLF）是一專門鼓勵銀行向小型企業貸款融資的投資基金。SBLF 向合格的商業銀行或貸款基金提供

超過 40 億美元的低成本資金，鼓勵這些機構提供小型企業貸款。據美國官方估計，因這項措施的刺激，婦女企業因此增加了約 26 億美金的貸款額度。早期歐巴馬政府頒布 17 項針對小型企業的減稅措施，其中即包含初創企業的抵免。報告指出，透過復甦與再投資法案與中小企業就業法案，美國小型企業管理局 (U.S. Small Business Administration) 已通過約 1 萬 6 千筆，總額超過 45 億美元的女性企業貸款融資。美國進出口銀行 (Export-Import Bank) 依國會指示，特別針對婦女出口企業提出支持方案；例如專門協助這類企業在該銀行內取得融資貸款的服務小組。2011 年，該銀行在此項目上支持了約 2.5 億美金的出口交易，並發展了將近 385 位女性顧客的出口與業務關係。

美洲女企業家組織 (Women's Entrepreneurship in the Americas, WEAmericas) 是美國政府利用公私部門的夥伴關係，以提高婦女的經濟參與，協助婦女創業與女性中小企業獲得培訓、取得網絡、進入市場與獲得融資等。通過這些合作，美國及其合作夥伴將：提供整個拉丁美洲和加勒比地區的女企業家培訓和指導，協助其業務成長；支持整個區域內各國的市場進入，促進婦女中小企業獲得信貸和其他金融服務。在美國有關新住民的創業融資及相關培訓機制可提供給我國作為強化規劃協助之參考。

整體而言，各國對婦女創業的資金支持方式大致可分為：(一)以婦女創業為對象，協助婦女創業或企業的融資融通管道，例如日本、俄羅斯、馬來西亞、韓國；以及(二)除婦女為補助對象外，同時以創業融資的用途與產業為限定資格，這類補助具有扶持或保護特定產業之功能，或是協助創業者拓展特定市場之商機，例如美國、新加坡。

就我國目前較少施行的方向提出重點歸納如下：(一)以非政府/非營利機構的力量發起或支持創業融資貸款：以美國私部門或公私部門結合為例，廣泛的利用民間資源，政府不一定要親自提供資本，擔任融資的金主角色；(二)發展國際貿易市場：我國進出口貿易角色吃重，未來企業或創業融資補助，亦可扶持出口貿易商的業務成長為主旨，提供如美國進出口銀行專職協助女性進出口商擴展業務

等措施，以提升我國中小企業的國際化；(三)引進創投或天使投資人機制：早年我國創投扶植高科技產業成長的成功印象仍記憶猶新，然近來創投與天使投資人發揮角色的機會已逐漸退燒；創投與天使具有評審企業與扶植企業的眼光、經驗與資本；若能將天使與創投帶入創業融資與協助一環，除了能媒合資金，以提高中小企業拓展與成功創業的比例；(四)引進例如美國的創業輔導團體的績效評核機制，以課程的有效性、企業的存活期、貸款成功率、成功轉換低利貸款、以及銀行是否切實執行婦女貸款方案等面向，提出資金融通政策的建議參考。

Maria(2014)在協助新移民創業的政策 (Migration Policy Institute)一文中指出，新移民創業面對的挑戰主要有以下幾點：一、從金融機構獲取信貸的困難；二、不熟悉當地市場和商業環境；三、複雜的業務法規和繁瑣的行政程序；四、移民和簽證政策及問題之干擾。因此在協助新移民創業的政策上亟需推展業務協助計劃及改善促進創業友好環境的結構性政策是相當重要的出路。因此在協助的層面可以區分透過：一、依賴主流和有針對性的商業支持措施；二、將業務支持程序嵌入到更廣泛的策略框架中；三、建立公私夥伴關係。

在協助新移民創業的政策上透過兩大政策可以幫助移民創業蓬勃地發展：業務協助計劃針對主流人口或是目標移民，以及在創造有利於創業和創新的環境的結構性政策。這些政策應被視為實現移民創業潛力的任何戰略的補充，尤其是因為即使是最有才華和資金充足的移民也需要一個支持性的環境來蓬勃發展和繁榮。其主要包括了三個主要的層次：

### 一、在業務協助計劃層面

(一) 商業支持項目旨在通過培養企業家的人力、社會和金融資本來增強他們的能力，並為企業的建立和發展創造有利條件。公共當局和私人利益相關者可以參與這些項目的設計、資助和實施。公共倡議通常在國家層面或多或少地得到資助，並由區域和地方當局與半公共機構（如商會、工會和商業協會），非政

府組織（NGO）合作實施。和其他私人組織。私營企業支持計劃通常由私人協會，信用合作社，銀行或慈善基金會和信託基金發起，通常來自大公司。一般，參與這些計劃是免費的。在某些情況下，特別是當計劃由私人或半公共協會資助時，可能需要支付少量會員費。

### （二）主流業務支持服務的類型

大多數業務支持計劃都側重於初創階段的中小企業。這些計劃可能提供大量服務，包括：1. 企業家培訓，如支持制定業務計劃；會計，市場營銷，經濟和金融知識以及商業法規課程；信息和通信技術（ICT）培訓；2. 幫助完成業務設置的行政程序，包括商業登記，或與相關商會或專業團體的關係；3. 諮詢遵守稅收法規，勞動法和社會保障義務；4. 諮詢關於許可和知識產權的法律建議；5. 在訪問相關業務網絡以及與供應商和潛在客戶建立聯繫方面的指導和支持；6. 協助提高啟動（或擴張）資本，通過便利獲取銀行貸款和小額信貸工具等。

這些服務可以在不同的計劃下單獨分發，或者合併成一個全面的包。後者的良好實踐示例包括為企業家提供一站式商店和企業孵化器。一站式商店的目標是通過在一個單一的接觸點下集合所有的支持服務，來促進當地企業家獲得和使用商業服務。主流商業支持計劃通常可供特定國家或地區的所有人口使用，包括居民移民。但是，移民-特別是新移民實際上可能難以獲得這些計劃或充分利用這些計劃。除了一般的主流方案外，特別方案還可以針對創業率低或處於脆弱的社會經濟狀況的特定人群 - 例如婦女，殘疾人，年輕人和失業者。具體舉措還可以促進經濟蕭條地區或城市社區的創業精神。由於移民往往在社會和經濟上處於不利地位的群體和地區過多，他們可能是許多這些措施的間接目標。

## 二、針對移民企業的商業支持計劃

除了主流商業服務以外，許多經合組織國家都有直接針對移民企業家的支持計劃。這些計劃旨在幫助移民克服他們在建立和擴展業務時可能會面臨的具體挑戰。它們可能被提供給所有移民或特定的小組，例如新移民、移民婦女或難民。當他們源於公共倡議時，針對移民的有針對性的商業支持計劃通常在綜合整合計劃的背景下實施，作為促進移民成功融入接收社會的廣泛措施的一部分。

針對移民企業家的有針對性的商業支持計劃在美國和加拿大等傳統移民目的地以及移民歷史較長和/或相對較早制定全面整合政策的歐洲國家尤為常見，如北歐國家、荷蘭、英國、德國、奧地利和比利時。在法國，由於政府注重社會凝聚力而不是移民融合，通過主流方案為經濟蕭條地區提供對移民企業家的支持。根據歐洲委員會最近的一份概述，南歐和東歐的移民企業家有針對性的支持措施較少。

像主流商業支持措施一樣，針對移民企業家的定制計劃也可能由民間社會協會，私人基金會，銀行和信用合作社等私人行為者發起。特別是，自 20 世紀 60 年代後期以來，在美國促進移民和少數民族創業的私人和社區倡議蓬勃發展。針對移民企業家的有針對性的支持措施通常通過某種形式的公私合作夥伴關係來實施<sup>1</sup>。

---

在德國多特蒙德，市政當局自 2006 年開始實施 NordHand 項目，目的是支持 Nordstadt 地區的創業。根據 Eurocities 最近的一項研究，該地區的居民面臨著該市最困難的社會經濟條件，包括最高的社會經濟條件。失業率（25%）和最低購買力。在這種背景下，促進企業家精神被視為促進地區經濟活動和就業的戰略，因此降低社會福利成本。NordHand 專注於為 Nordstadt 居民提供財務支持，幫助他們建立或擴大小企業。為此，市政當局與 GLS Bank Bochum 和 Deutsche Mikrofinanz Institut 合作，建立了一個向當地企業提供小額融資的信用合作社，通過貸款高達 20,000 歐元 36 個月。還向信用合作社提供了歐盟和德國聯邦政府的資金。在七年的活動中，NordHand 已經發放了 47 筆貸款，總額超過 40 萬歐元。這有助於創造或儲蓄 300 多個工作。該計劃還提供商業諮詢，並將引入新的服務。

### 三、促進創業友好環境結構性的政策

高增值的商業企業，無論是由本地出生人還是由移民持有，往往集中在有利於企業家的生態系統中。在地所提供廣泛的主流和有針對性的業務支持計劃是這種生態系統的關鍵組成的部分。此外，它們在很大程度上受到一般行政，稅收，勞動力市場監管，經濟和工業發展，教育和研究等領域的結構政策的影響。這些政策通常都是國家或者聯邦政府的責任。因為它們需要廣泛的共識，連對於承認它利益的政策制定者來說，它們可能很難可以被採用和實施，是因為一系列政治和經濟的原因。因此，這些政策不太可能可以促進移民創業的具體目標，而是在實現更廣泛的經濟目標。

根據一個創業家的研究指出了一系列結構性政策，干預了措施可能有助於為移民和本地出生的人口創造一個創業友好的環境。這些包括：（一）簡化和加快業務設置，註冊和管理程序；減少繁文縟節；採用廣泛的計算機化實踐和 IT 系統來減少文書工作（例如，允許電子計費和發票，以及在線財政和海關申報）；簡化許可程序並使其現代化；為創業家建立一站式商店（單一聯絡點）和全面的在線提供資源和服務；盡量減少中小創業/企業和微型創業管理的負擔，例如，通過扭轉舉證責任或簡化小企業的會計要求；並提供多語種信息和諮詢，使行政程序適應不同人口的需要；（二）為創業和投資創造有利的財政制度：為初創企業家，風險資本家以及高增值和創新部門的創業和投資引入稅收減免；允許減稅以鼓勵個人投資風險基金，從而增加（小）企業可用的資金；為新新僱用者提供減免中小企業的稅收；（三）提高勞動力市場的靈活性，促進招聘：簡化就業立法，發展靈活工作調整，減少初創企業和雇主的社會保障繳款，以及促進學徒和培訓；（四）加強創業教育和培訓：將商業技能“主流化”在學校和大學課程中，促進學生與企業家之間的早期互動，並擴大終身創業學習的機會；（五）為科學研究和創新提供更多支持：通過公私夥伴關係和倡議，如設立科學和技術群來吸引研究的人才和創新的想法企業家；（六）推廣企業文化：將創業作為一種教育和職業通道，將企業家-本土的和外國出生的-作為媒體的榜樣，並為本土和移民企業家

提供一個熱情的環境。

移民創業-特別是在高附加值或創新領域-為接收國的經濟增長和競爭力提供了很大的希望。移民的創業可以積極地支持經濟活動和促進特定城市或地區的社會融合做出很大貢獻，從而改善這些地區對當時和未來居民（無論是本地出生的還是移民的）。甚至很多經濟合作與發展組織國家面臨經濟危機和人口萎縮，移民創業還能幫助抵消勞動力市場惡化和城市衰退，使本土和外國出生人口受益。

不過，移民在地主國建立，維護和擴展企業時可能面臨多重障礙。大多數這些障礙對於土生土長的企業家來說也很常見-但其中一些對於移民企業家來說是特殊的或更難的。商業支持計劃-無論是主流還是針對移民-通常是在地方設計和實施的。這樣做的好處在於可以根據每個地區的特定經濟環境和需求提供量身定製的服務。與此同時，僅僅這些方案很難實現在實施移民創業-特別是高附加值創業-的目標，而不是在國家角度進行結構性政策干預。在此背景下，國家和地方決策者必須共同努力，找出可能實現移民創業的全部潛力，為接收國的增長和競爭力做出貢獻的互補，具有成本效益的策略。以下三項策略提供應該考慮的方向：

#### **一、依靠主流及針對性業務支持之措施**

針對移民企業家的有針對性的支持措施可能對剛剛開辦企業的新移民特別有幫助。但是除了一些特定的服務外，支持政策也應促進移民企業家獲得主流商業支持計劃。這減少了將移民與廣泛當地的商業社區隔離開來的風險，從而排除了網絡機會，並將他們的活動集中在少數民族的地區。此外，由於有針對性的支持措施旨在使移民成功地融入經濟，而不是最大限地發揮當地創業對地主國的積極影響，他們通常支持經濟各個領域的移民企業，而不專門從事高增值行業。因此，希望開創和發展高科技、高端企業的合格移民企業家，可以通過致力於知識密集型創新企業的主流支持項目得到更好的服務。主流的商業支持服務應該向不同的人群開放，接觸移民，並為他們的創業企業提供有效的支持。一種具有成本效益的做法是促進在當地商會和商業中心招聘具有移民背景的輔導員。這也有助

於降低目標移民支助的費用。主流和目標業務支持計劃都應該在企業的整個生命週期中提供幫助，而不是僅僅關注在啟動的階段。

## 二、將業務支持程序嵌入到更廣泛的策略框架

設計和實施（公共的）商業支持措施-無論是主流的還是針對移民人口的都可能會給公共行政部門帶來巨大的成本，由於地方當局在提供業務和集成服務中的主要角色，它們通常都在承擔這些費用的大部分。在緊縮的時期，需要特別注意平衡投入一致的部分地方預算業務支持計劃，並投入政治資本和經濟資源以更廣泛的財政結構改革，勞動力市場，經濟，教育和培訓政策來改善國家創業環境。

## 三、發展公私伙伴關係

當業務支持措施由各種類型的利益相關者設計和實施時，其最佳定位是：國家和地方當局以及負責與移民創業有關的各種政策領域的公共機構（包括教育、研究、經濟、財政和移民政策），商會和工會，非營利組織和私營公司等半公共組織。公私伙伴關係具有雙重優勢，即有助於減少業務支持和整合計劃的公共支出，同時還讓所有相關利益攸關方參與，以更有效地滿足客戶的需求。同樣，與商界協商設計“創業生態系統”的廣泛結構改革也將受益。

總之，執行本研究所討論的新住民創業策略能力及其在支持移民創業方面的成功可能取決於每個國家和地區的社會經濟環境和移民制度。然而，在所有情況下，這些策略都代表著對移民創業的合理和前瞻性投資，以實現其對接收國和移民本身的承諾。透過上述的三個層面的文獻討論，本研究計畫從新住民及其子女在創業過程中模式的建構，以及輔助策略之形成與具體導入到創業發展過程之中，是本研究計畫最為重要的主軸問題。透過這些問題的釐清協助未來在新住民及其子女的創業過程中，有更為健全的有效輔助之思考。



## 第三章 研究設計

### 第一節 研究方法

本研究透過多元方法策略蒐集並分析資料，研究透過文獻蒐集與主要國家在婦女創業等相關次級資料分析。在此部分更能強化研究者在此部分研究實體內容 (substantial content) 的掌握與討論，有效的補強對台灣新住民及其子女在創業過程中所呈現的樣態與困境之瞭解。透過各部門及層面的重要參與者之訪談工作，深入訪談的新住民及二代創業研究對象以立意抽樣(立足於受訪之規模與多樣性)之基準，篩選出合宜之代表性樣本。透過這些代表性之受訪樣本將進一步深化此創業模式可能產生之輔助體制與建構為何？藉以形成較為周延的詮釋與討論。本研究所使用之研究方法分述如下：

#### 一、文獻分析法

有關新住民在創業上（包括國內外公私部門鏈結所產生之創業支持網絡）的相關中西書籍、期刊文章及專業論文，都將是本研究的基本參考資料，將於廣泛蒐集之後再進行閱讀與分析整理的工作。透過文獻上的詳盡論述將提供本研究在處理過程中除了相關概念的分析之外，在整體架構的延伸與發展，對於掌握研究中焦點座談及深訪受訪者在創業現況、規模及損益狀態有更為深入的瞭解。

#### 二、焦點座談法

依據本研究在各面向需求，應舉辦4場專家學者焦點訪談，藉以蒐集各部分重要關係人之相關資訊。焦點團體座談具有深度資料蒐集的優點，藉由團體的互動，可以協助受訪者深入描述對所要討論主題的個人認知及評價(張紹勳,2000)。焦點團體座談通常較適合以10人以下進行問題的探索可以補充問卷調查結構化的選項反映不到的背後思維或目的，群體的異質性儘量不要太高，以免成員對問

題回答的退縮 (Krathwohl, 2000)。焦點團體座談問項的設計可以非結構性或結構性問題，非結構性問題較適合由較專業的主持者主導座談，優點是可發掘出人意表的資料，但資料分析不易；而結構性問題的優點是當樣本特定時較為適合，且資料分析和歸納將會較容易 (Krathwohl, 2000)。

### (一) 座談會地點及邀請對象分配

本研究設計由於採用焦點團體座談法蒐集資料，一般進行質性研究較無考量樣本規模的問題，其重點在於參與座談者所能提供資料的完整與豐原性而定，因此，本研究採理論性抽樣 (theoretical sampling) 選擇參與座談對象，亦即被選擇的對象符合資訊需求或能提供可貴及有用資料的特性 (Krathwohl, 2000)。本研究在創業思考脈絡下，將辦理 4 場次產官學及新住民焦點團體座談，每場次預計邀請 6 位，共計 24 位參與本研究之座談。目前執行進度業已執行了中部、南部及東部三場焦點座談，在各區域北、中、南、東場次之舉辦地點，北部未來將藉國立中正大學台北辦事處壽德大樓 10 樓辦理，中部舉辦場次於中華民國總工會 (地址：台中市平等街 1 號三樓)，南部場次已舉辦於國立中正大學社科院一館，東部場次業已舉辦於花蓮市社會福利館，北部場次已於台北壽德大樓 10 樓辦理完畢。另外焦點座談的邀請對象包括產、官、學及新住民各 2 位對該計畫方案有深入瞭解及高度參與者為重要的邀請對象。焦點座談大綱將配合訪談之蒐集分析同步進行研擬，亦將針對初步的研究成果與結論作為討論的主題。

### (二) 焦點團體座談大綱：座談題綱層次如下表 2：

資料內容分析	新住民	政府部門	學者及 專家	協助新住民 創業之組織
--------	-----	------	-----------	----------------

現 況 檢 視	層次一： 國內外協助新住民及子女創業 之關係網絡為何？目前知連結 與輔助之討論層次。				
	層次二： 新住民及其子女創業現狀為何？ 有哪些相關的成功案例。其規模 與類別及發展之狀態為何？				
	層次三： 新住民集子女在創業過程所可 能面臨知困境為何？有哪些相 關的因應措施得以協助其脫離 困境？				

### 三、深度訪談法

本研究為深入了解新住民及其子女在創業過程中相關支援網絡及輔助策略所存在的功能，透過質化深度訪談研究，成為相當重要的蒐集資料之方法。主要是利用訪談者與受訪者之間的口語交談，達到意見交換與建構，是一種單獨的、個人的互動方式，受訪者藉由訪談的過程與內容，發覺分析出受訪者的動機、信念、態度、作法與看法等。此研究方法是一種訪談者與受訪者雙方面對面的社會互動過程，訪問資料正是社會互動的產物(李美華、孔祥明、林嘉娟、王婷玉譯，1998)。

本研究針對新住民在創業發展過程的重要關係人進行訪談，新住民及子女成功創業依不同產業進行規劃，共計完成了 20 位新住民及其子女創業成功者(包含不同創業脈絡的成功典範)之訪談，政府相關部門 3 位(包括政策輔助思維之探究)，協助新住民創業之相關非營利組織團體 4 位，與學者專家 3 位，合計訪談人數共 30 位。整體如下表 3 共計 30 位進行訪談工作之配置(訪談大綱詳見附錄一、二、三及四)。

表 3 受訪樣本配置

受訪類別	成功創業新住民及子女	政府部門	非營利組織	學者專家
合計訪談人數共計 30 位	20 (區分不同產業類別及規模之創業形式之成功創業)	3 (政策規劃與輔助層面)	4 (協助執行與提供協助之經驗組織)	3 (創業及企管學界)

研究者的訪談錄音檔內容，將轉譯為文本逐字稿，並進行資料分析的工作。經由研究者本人對文本資料編碼，並從受訪者敘述的文字中，歸納產生次類別(subcategories)與類別。深入訪談後所蒐集的資料將採用主題分析法(thematic analysis)分析所蒐集到的資料，以系統性分析的方法，試圖從零散、雜亂無章的素材中歸納與研究問題有關的主題；也就是主題分析法想要找出一個特定現象的意義，以及該現象如何被經驗，研究者必須回歸文本，理出感覺並「看見」真正的涵義(高淑清，2002)。本研究以高淑清(2001)提出的「整體—部份—整體」的詮釋循環解析步驟，逐一進行新住民訪談及焦點座談蒐集到之資料之文本分析。下表 4 為本研究受訪樣本之基本資料。

表 4 受訪對象資料

政府單位 (編碼方式：GOV+地區)				
編號	編碼	單位	姓名	受訪日期
1	GOVE	公部門社工員	黎○○	2018/05/28
2	GOVS	○○縣勞工行政科	邱○○	2018/07/31
3	GOM	○○縣政府	丁○○	2018/11/15
學者專家 (編碼方式：SCH+序位)				
編號	編碼	單位	姓名	受訪日期
1	SCH1	科技大學教授	藍○○	2018/04/13
2	SCH2	大學教授	林○○	2018/11/12
3	SCH3	學術研究單位	王○○	2018/11/23
非營利組織 (編碼方式：NPO+地區)				

編號	編碼	單位		姓名	受訪日期			
1	NPOS	新移民女性關懷協會		張○○	2018/03/22			
2	NPOE	培力生活發展協會社工員		單○○	2018/05/07			
3	NPOM	○○關懷協會		王○○	2018/07/03			
4	NPON	新住民關懷協會		陳○○	2018/11/18			
新住民 (編碼方式：國籍別-地區-排序，*為二代) A 代表越南籍、B 代表印尼籍、C 代表瑞士籍、D 代表大陸國籍 、F 代表印度籍								
編號	編碼	姓名	是否曾經接受過第三部門組織或政府單位之協助	年齡	性別	婚姻狀況	創業類別	受訪日期
1	AS1	阮○○	無 (但曾受 NPOS 之邀分享創業經驗)	42	女	單親	美甲	2018/04/22
2	CS2	侯○○	無	53	女	已婚	美髮	2018/04/25
3	AN3	范○	無	40	女	已婚	通譯公司	2018/04/28
4	DS4	王○○	無 (但曾申請鳳凰貸款)	50	女	已婚	餐飲	2018/05/03
5	AE5	團○○	無	45	女	離婚	餐飲	2018/05/26
6	AE6	陳○○	無	39	女	已婚	餐飲	2018/05/29
7	AM7	陳○○	無 (有上職訓班之意願一路途遙遠作罷)	39	女	已婚	餐飲	2018/07/02
8	DM8	丁○○	有 (職訓課程及鳳凰計畫)	47	女	已婚	美體按摩	2018/07/02
9	AE9	阮○○	無 (曾有意申請貸款，卻不知從何問起)	50	女	已婚	風味餐廳	2018/07/03
10	AE10	阮○○	有參與創業鳳凰計畫	36	女	離婚	越南餐廳	2018/07/17
11	DS11	李○○	無	52	女	已婚	洗衣店	2018/08/20

12	DM1 2	代○○	無（政府曾邀請演講）	42	女	已婚	罐裝食品	2018/0 8/20
13	DE13 *	吳○○	無	49	男	已婚	福建美食	2018/0 8/22
14	AM1 4	麥○○	有（但目前創辦協會，辦理新住民交流活動，與 NPOM 有來往）	43	女	離婚	餐飲	2018/0 8/29
15	CS15 *	楊○○	無	25	女	單身	比基尼泳裝設計	2018/0 9/13
16	BN16	莫○○	無（有申請創業鳳凰未過）	40	女	已婚	網拍麵包甜點	2018/1 0/11
17	DN17	潘○○	有（受 NPON 協助，並在協會幫助下創辦另一協會）	45	女	已婚	新娘秘書公司	2018/1 0/20
18	FN18	李○○	無	47	女	已婚	通譯社	2018/1 0/26
19	FN19	卜○○	無	50	男	已婚	貿易公司	2018/1 0/26
20	AM2 0	范○○	有（參與過職訓課程）	33	女	離婚	美甲美容	2018/1 1/19

資料分析的目的在于有系統地搜尋和組織研究者所蒐集到的資料，以增加研究者對資料的理解，並進而展現研究者對研究的發現。本研究資料分析的過程以高淑清（2008）所提的主題分析架構（圖 1）為藍本，以下便將新住民及其子女創業訪談資料分析，所進行的七個程序分述如下：

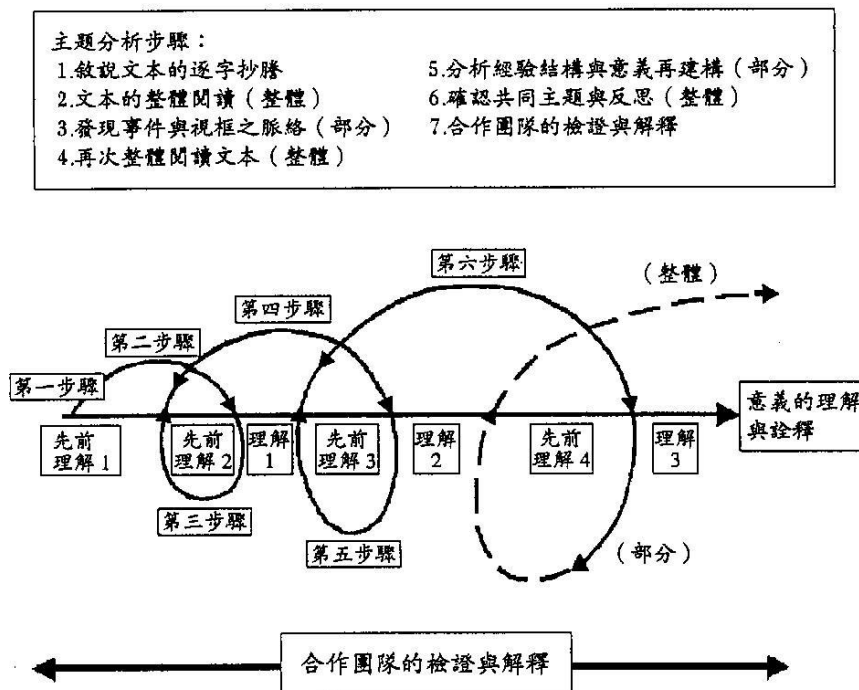


圖 1 主題分析的概念架構圖

在受訪對象的編碼思考上，為尊重本研究受訪者之隱私，受訪者皆以編碼方式匿名化處理。本研究係將受訪者區分為「新住民及子女創業受訪者」及「制度性協助及支持體系受訪者」二類，有關編碼的方式及安排，茲說明如下。

(1) 新住民及子女創業受訪者

東南亞籍外籍配偶受訪者之編碼，共分為三階層。第一階層為新住民之原生國籍代碼，以 a 代表越南籍、b 代表印尼籍、c 代表柬埔寨籍、d 代表大陸國籍、；第二階層以台居住區域分，北部地區以 N 表示、中部地區以 M 表示、南部地區以 S 表示、東部地區以 E 表示；第三階層則以數字 01.02.03...表示各受訪者之編號。

(2) 制度性支持體系受訪者

制度性支持體系又分為政府組織與非政府組織二類。政府組織受訪者分為二階層，第一階層以 G 表示；第二階層以數字 01.02.03...代表受訪者編號。非政府組織受訪者在編碼上亦分為二階層，第一階層以 NGO 表示；第二階層則以數字

01.02.03...表示受訪者之編號。

#### 四、研究倫理

研究倫理有如職業道德，是從事教育研究者專業精神與專業態度的重要表徵，如缺乏研究倫理的規範，研究的結果可能會危害教育學術的發展，也可能影響教育的實際，研究者不可不慎。在新住民集子女創業的研究上，必須從以上各單位及團體所列的研究倫理規範，大致可以將研究倫理歸納為以下四大項：

- (一) 研究設計之初，審慎考慮人性尊嚴的研究價值：在形成研究問題時，要以同時以科學研究價值與人性尊嚴作為衡量研究價值的標準，如果兩者發生衝突，要確定研究的結果對於當事人母群，有重要的直接，間接的助益；
- (二) 研究實施的過程，遵守意願、安全、私密、誠信的原則：研究實施時，尤其是新住民在家庭隱私上之需求，必須要直接向當事人人告知研究的性質，並尊重其參與的意願。在研究過程則要確實考慮是否會響研究對象的身心問題，並應維持在「最低傷害可能」的範圍之內，如超過此一範圍，必須慎重考慮並以書面方式告知研究對象。另外，不呈現個別的研究資料，也不洩露研究者身分。同時，不得欺騙研究對象，但如確屬不可避免，必須於事後予以委婉補救、說明；
- (三) 要客觀、正確分析及報導研究結果：研究進行時要採用最適當的分析方法，針對蒐集到的所有資料進行分析，不可刻意選擇或捨去實際的資料。分析之後，客觀詮釋資料所代表的意義，並詳實報導分析的結果，不可刻意隱瞞或遺漏，客觀呈現研究結果；
- (四) 尊重智慧財產，分享智慧財產：報導的資料要確實正確無誤，如在出版後發現有報導錯誤情形，應補救更正。



## 五、效度三角檢證

本研究將採用三角檢測 (triangulation) 方式，去求證各個單獨的觀測與該研究發現之間是否一致，以作為研究的信效度檢證。而三角檢測又可分為五個種類，分別為 (一) 資料來源的三角檢測，資料來源可分為人員、時間、地點等；(二) 方法的三角檢測，指運用觀察、訪談與文件分析等方法；(三) 研究人員的三角檢測，指同時有兩人以上的研究員進行同一個研究；(四) 理論方面的三角檢測，不過此法因採不同的理論易產生衝突故問題較多；(五) 資料型式的三角檢測，如運用質的文字、紀錄資料、與量化資料 (張芬芬譯，2006)。

考量本研究的研究方法、研究目的及可行性，採取資料來源的三角檢測方式與方法的三角檢測來檢視新住民及其子女在創業過程所呈現的各方意見，進行有效的檢證與分析過程。

## 第二節 研究流程圖

查依據研究設計與計畫需求擬定流程如圖 2 所示。

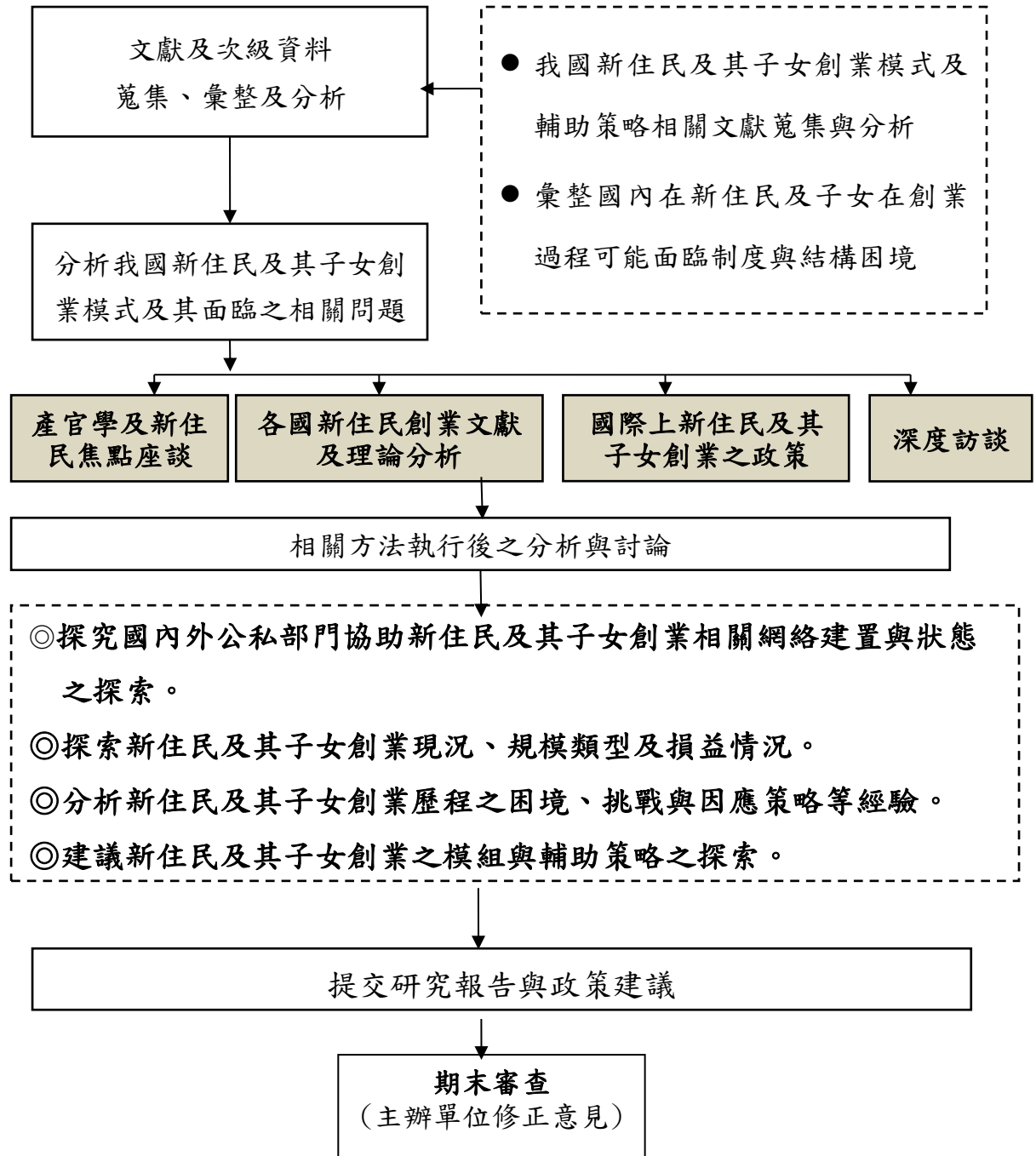


圖 2 研究流程圖

## 第四章 焦點座談會及訪談分析

本章節是立足於質性焦點座談及訪談方法操作所蒐集之初步資料分析，透過兩個研究方法之操作，得以進一步釐清新住民及其二代在創業歷程所存在的問題，以及其差異。

### 第一節 焦點座談分析

#### (一) 創業多元化之發展

從Pinho, & Sampaio (2013) 的研究結果揭示創業家之間所必須存在的網絡模式，創業企業必須與不同利益相關者保持離好的相互關係。例如，大規模創業必須良好深度互動的供應商保持良好的鏈節關係與緊密的互動密度及程度，通常為良好的客戶或近親；然而小規模創業者較無此發展模式之需求。新住民創業發展過程存在著多樣化的發展，其創業類別隨著來臺時間、市場需求、網絡連結及其專業技能的多元化，促使新住民的創業選擇空間越來越為多樣化。這些創業時間的發展亦促使其創業穩定性越來越高，早期的早餐店、風味店及美髮美容，這些謂之紅海競爭日益的創業類別到目前擔任導遊、網拍及養生館及翻譯社等多樣化的藍海創業模式逐漸的開展出來。

創業除了技職專業外，導遊及通譯方面也逐漸成形。二代當文化人居多，所謂文化人包含了寫作、創作、出版。有二代走訪越南各茶區以澄清越南茶並無國人既有的認知及污名。此外也有像母親為印尼華僑的知名小說家陳又津、從緬甸移民到台灣的新瑞導演趙德胤。新住民二代的若認同其母親的文化則他的競爭力不會較國人來的差。(S1)

導遊證照難以考過，則轉開租車兼導遊，像是東南亞自由行等。(S2)

創業模式大宗為美容美髮、飲食；小宗的有藝文創作、網拍。(S4)

除了上面提到的創業模式，很多姊妹也有再做艾多美直銷。創立自己的工作坊，把自己的作品放到網上販售。美容產業也可以先從家裡開始做，再慢慢擴大經營。(S5)

有新住民回母國開外勞仲介(派自己人過去兩頭皆能獲利)，另也有像養生館。(S6)

花蓮新住民創業形式很多像開早餐店，美容美甲店，等等。(E1)

以前為了要幫忙同鄉的姐妹們照顧小孩、想教導他們越南語和文化所以有了要開書店的創意、想把越南有關的文化書賣給同鄉人民。(E2)

花蓮新住民創業形式最多是白手起家，譬如開美食店，美容指甲，果菜，服裝，雜貨店，早餐店，網購（大陸新住民做的比較多）。有一些開店的新住民有家庭支持。(E3)

新住民創業態樣不僅含有小吃、美業，近年亦有旅宿、導覽、電商……等。(M2)

陸籍很多從事美容、美體、芳療等，會整合政府資源導入到課程當中，不僅提供技術方面的指導，也涵蓋了經營管理還有行銷等課程。(M5)

許多創業類別，如美容美甲、風味小吃，創業門檻不高，其競爭相當激烈。(N1)

## (二)創業之困境

雖然有許多創業多樣化的發展，然而在競爭日益的市場中，要穩健持續的創業仍有許困境。其中包含因得不到夫家經濟支援，卻又因身分類別等因素之限制導致其在創業基金的籌措，例如在創業經營資金不足層面就經常困擾許多想要創業的新住民。

創業包含了本事及本錢。若非取得我國國籍則創業會有困難，首當其衝就是金錢的融資。技術本位也會對其創業有影響。是否能將新住民學歷及經歷分開。(S1)

新住民以女性為主。初期會以家庭照顧為主，後期會因為經濟相關因素等投入創業。若去上班就業則公婆、另一半會懷疑是不是到外面「交朋友」而進一步走到創業，但貸款像是鳳凰微型的申請過程、課程相當繁複；就業培力的計畫書撰寫也並不容易。雖具有技術，但實際應用有困難。(S4)

家境不好加上先生不讓他拿到身份證。沒拿到身份證很難在外面租房和貸款。之前在其他地方工作不管自己有多努力還是會受到老闆的歧視、因此推動自己要創業。尋找

當地夥伴來幫忙租房，在法律上能貸款。(E1)

雖然這些書賣的很便宜但是客人不多，原因可能是現在網路發達這些知識在網路上都可以找到而且小孩們收到環境的影響所以只會看中文的書。(E2)

大部分新住民姐妹遇到的困境是沒有身份證的問題，因此沒辦法開店，貸款創業。這個問題政府部門需要克服的現況。(E3)

許多新住民家庭社經地位不高，再加上貸款的不易，可能成為其創業之路的絆腳石。(N1)

雖有一技之長，然因缺乏良好的語言訓練，以及缺乏學資歷認證的基礎，經常促使其在創業過程中產生諸多阻礙。

新住民想學一技之長，如:烘焙、咖啡、糕點等職訓課程，卻不知道政府的創業資源在哪?曾找尋相關的網站給新住民看，卻礙於他們多無法識別中文字，連同中文書面資料也是。申辦資源的流程有些許繁瑣。南投縣國姓鄉、中寮鄉有很多新住民，若想獲得資源或諮詢得到台中市。資源的挹注難以到位。新住民的照顧輔導關懷較無著力在創業這塊，多半還是一樣沿襲技能培訓及二代照顧。(M1)

陸籍新住民的語言文化與我國雷同、但他們的學經歷不被認可，建議可以幫她們做學歷的承認。(M2)

新住民的協助創業輔導等資源雖足夠，但整合導入資源的區塊仍存有問題。(M5)

在創業資源取得的過程中，有關創業計畫審查機制上，部分參與做座談者提出，審查委員在實務層面的專業性是存在著許多的問題，導致有著審查上的疑慮。

審查委員多數為學者，並無產業專業人士，故他們對產業這塊的了解可能不是那樣足夠。(M5)

### (三)創業協助與輔助

在新住民創業過程中，從諸多地區的座談會參與成員指出政府部門及其他相關團體都有提供協助。協助包括在創業過程的資金補助，畢竟在創業過程必須經歷長時期的虧損期，需要許多的資金來持續地填補期間所存在的虧損，協助過度此難關。此部分應該積極宣導第三部門較具規模的組織亦有提供相關的資金及貸款創業服務。此外，針對創業身分所產生的限制，亦須透過制度及法令修繕之變革來徹底地進行協助。

若有政策導引則更易水到渠成，像財團法人婦權會有一個新住民女性創業加速器，最高補助達 30 萬。(S1)

新住民第一代多還是以技術為主，若想從事美髮業則需要很多資金，在資金、客戶再開店創業。(S3)

勞動部 93 年有一個外籍跟大陸地區配偶的協助方案，協助職訓方面、課程等等。勞動部下面的分署也有其他單一課程。(S4)

不僅政府部門有良好的創業輔導計畫，許多 NGO、INGO 也有相當優秀的計畫來協助創業或就業。(N2)

未取得我國國籍之新住民無法當公司行號的負責人，建議能從法律層面去做修正。(N4)

除了資金的補助之外，有關創業計畫相關資源的申請工作，新住民畢竟對本國語言在書寫及表達上存在著相對的困境，所以計畫撰寫之協助對他們在取得資金的過程中扮演著相當重要的腳色。亦有參與成員指出，在創業之前應該讓新住民在勞動市場中先受雇，在受雇過程中清楚了解市場真正需求及充分的市場對應之考量，然後才能使其在創業上規避掉許多在創業過程各階段中所可能存在的風險。

新住民姊妹的計畫書撰寫勢必需要有旁人協助。信扶專案貸款會要求每天記帳，同時也有創業引導員的培訓，但創業引導員在輔導過程當中要協助創業者 key 每天的帳，包含營收及私領域皆要。加速器會較鳳凰來的不繁瑣。(S5)

一下要協助太快可能反而造成問題，可以先讓他受雇，培訓她相關技能及籌組資金。(S6)

政府部門的協助資源很多，人員也很積極的協助像為了特殊身份的住民安排了顧問回答問題。但在律法上有一些手續必須要克服才能全面的協助到他們的困難。勞動部事實上在新住民創業前創業中跟創業后都在陪伴和去了解他們的狀況。我們曾經幫新住民去拍影片介紹他們的創業故事，也有獎金鼓勵他們創業。新移民有時候會去找代辦的來幫他們寫計劃書，勞動部會有顧問去輔導和協助新住民解決計劃上問題。(E1)

許多第三部門新住民協力組織，甚至是公部門新住民家庭服務中心都有承載此部分的協助功能。除了計畫撰寫在語言障礙的協助之外，亦透過協助過程可以進一步傳達及提醒有關創業的危機與法律知識上的認知。

協會成久最近多助新住民與提供服務，主要協助在於新住民創業計畫，一直陪伴與提供給他們更專業的服務如提供了微型創業鳳凰計畫，組織人員自己去台北上課再回去教導新住民。在某些情況下縣府社工和政府部門協助的角色很重要，有時在創業的過程要協助新住民語言上表達的需求、提升他們創業的安全和法律的知識。(E3)

可以請人來店裡拍影片和訪問，再利用洄瀾電視台介紹新住民文化、美食、等，讓當地人知道，一起協助和服務新住民。(E4)

計畫書的撰寫對於新住民甚至是高學歷的新住民而言，是一件相當困難的事，就好比我國國人用非母語來撰寫計畫書，其過程相當繁瑣複雜。(N4)

有關創業計畫撰寫之輔助層面，許多第三部門新住民協助團體在協助上展現相當重要的功能，但也相對因為人力上的缺口，導致此協助造成協助團體產生重大的負擔。近幾年來，政府部門也逐漸成立諸多諮詢委員會來協助新住民撰寫創業計畫，協助其取得政府部門所提供之創業資源。

在開店過程中建議新住民考量當地消費水平、成本、和定價。讓新移民接受台灣學習者來協助寫計畫書，訪談因為他們比較懂得當地人的想法可能會幫助到新住民。(E6)

中部辦公室婦女諮詢委員會有協助諮詢，並會視情況給予協助籍創業計畫出之輔導撰

寫。(M5)

有關職業訓練在技能上的輔助，包括了相當多元的職業訓練課程，這對新住民在創業果程當中所需之專業技能上的養成，是相當重要的人力資本的厚植。然最近在某些技能類提案的申請上，似乎碰觸到結構上的瓶頸。

課程達 90 小時以上:初階、中階到進階，包含了輔導創業就業、經營管理行銷、O2O 課程、企業參訪……等。此外，新住民發展基金技能類被砍掉，近來提一個計畫被駁回只因技能培訓類不在補助項目內。(M5)

建議將新住民的技能培訓拿回內政部。政府對新住民基金應有跨部會的政策去做協調。(M6)

有關創業輔助過程中，單一窗口的資源整合與建置對新住民在創業過程所有有關的資源取得與協助可以得到確認與迅速的輔助，對於解決新住民創業上的困境有相當積極的效果。

許多項目應拿回新住民發展基金做，如勞動部的微型創業鳳凰，希冀能有一個針對新住民的計畫，而不是將之與一般女性放在一起競爭。(N1)

#### (四)新南向創業之發展

新住民的母國在東南亞或中國大陸在最近幾年來經濟成長皆遠比台灣來的迅速，導致國與國之間所存在的差異越來越小。在台灣新南向政策的推展下，期待這些新住民及其二代的子女在未來與東南亞區域國家之間所存在連結，提供更為堅實的連結基礎。

越南於 2017 年 8、9 月邀請 12 國共 78 位姊妹回國教授其「如何正確教導越南話」。越南之所以有這樣一個活動是因為其經濟抬頭，他們的經濟成長率達 6.3 %。當全世界



把資金投向東南亞，那麼那些外嫁出去到各國的新住民則成了他們的僑民。因此越南經評估其語言能力允許後就贊助其機票且找老師來培訓。教育部的新南向政策 10 億經費就有高達 7.2 億花在境外生。(S1)

新住民申請原生母國銀行之貸款會較台灣的銀行來的容易，可鼓勵她們朝此發展。(M3)

有些新住民在創業過程利用合作夥伴關係之建立，進而回到其母國從事相關創業之工作，而且相當成功。新住民善於運用其人際網絡的連結關係，也相對的創造出良好的創業連結基礎。

曾有一名學員利用合夥方式回母國經營創業且非常成功。(M5)

### (五)代間創業之差異

本研究其中一個部分的研究目的是想進一步了解一代與二代新住民在創業上存在著那些相關的差異。新住民在其創業類別上多以小吃餐飲店及美容美甲等服務業為主。二代的新住民子女在創業類別上則跟台灣年輕人並無顯著上的差異，都是相當多元化。參與成員提出，有關對其母親該國母語的積累上，事實並未如我們所想像的那麼具有傳遞。

代間之間的差異:第一代多以服務業為主；二代與台灣學生並無太大的差異性，且具有多樣化，原先我們以為他們會有母語的積累，但真實的程度並不如我們想像。(S2)

新二代創業如同一般青年創業一樣缺乏工作經驗，但其優勢如網路與網絡的使用較新一代更為廣泛有利。(N1)

新一代與新二代的創業動機有所差異，一代還是多為複製型與模仿型。(N5)

### (六)新住民創業風險

在競爭的市場中，創業其實風險相當高。參與成員指出，新住民創業成功的比率其實比台灣一般人的創業成功率要來的高。然相對的，似乎在家庭支持的程

度上是略顯薄弱，有部分新住民因為創業比須要花許多時間與資金。因為家庭照護工作，迫使其在時間上難以取得充分的自由，而在資金上則亦難取得台灣夫妻的協助。

台灣青年創業成功比率不到一半，負債則上看一百多萬。新住民創業成功率雖高，但家人的支持度卻不高，很多關店不是因為生意不好而是因為家庭不支持，可能在溝通、照顧層面有狀況。(S2)

林億玫、潘淑滿(2016)透過從事微創新移民，探討新移民在從事微創過程中，性別、階級和族群象徵的意涵，如何展現在微創抉擇、經驗、與遭遇困難時之策略因應。發現新移民的微創是充滿理性抉擇，為生活所迫、承繼家族產業或追求個人主體皆有，創業資金來自個人積蓄或夫家支持，個人擁有技術與過去生活經驗是重要人力與社會資本。新住民創業最容易發生問題進而產生風險之處，在於自身缺乏處理管理上的財物損益分析。許多新住民在創業上不善於記帳，跟會，以及相關成本控管上的問題，都容易促使其在創業過程中產生疏失的風險。這些其實皆可透過職業訓練來進行創業技能上的培力。此外，亦有同業競爭所產生非理性的對待事件，也可能成為新住民創業過程當中，所存在無法控管之風險。

新住民創業具有勇敢特質，但不太會評估盤點自身損益狀況，且多數不太喜歡記帳理財。不想背利息而不選擇貸款，最後選擇跟會，但這樣的方式容易被倒會。(S5)

成本控管、經營行銷易出問題。鼓勵陪同新住民參與相關課程。整體式的從入門到進階協助創業計畫，運用模組導入培力計畫做一個平台的整合。(M3)

生意好導致同業攻擊，胡亂舉報。(M4)

## (七)證照及學歷認證與銜接

新住民來台業已經歷相當長久的時間，然而有關其在原生國證照及學歷認證之事宜，卻久久未見有建設性的更動。對於新住民所有相關證照與學歷，國內仍

是採取相當嚴格的方式來監控與管理。促使許多新住民原本證照及學歷未被採認，誘因語言等文化因素，導致其無法在國內取得相關的證照與學歷，高階低用的情況甚為普遍。

認同區分證照學歷及能力。台灣仍不認同大學學歷，在大陸深圳已是設計師，來台卻僅能從基層做起。必須用在台工作幾年的經歷才得以考乙丙級證照。這些時間上的浪費很令人費心。(S3)

跨國證照的採認對他們而言，是相當重要的事情。(S6)

新住民原生母國的學歷採認猶然重要。自身曾嘗試想去上衣服打版的課程卻因學歷問題而被拒之於門外。(N3)

服務業缺乏證照相互採認機制。學歷的採認相當重要，建議能實施同等能力測驗。(N5)

## (八)家庭輔助與協助

新住民創業上，家庭的因素是其阻力，也是很大的助力。婦女創業最大的挑戰往往來自先生或夫家的反對（林秀蘭，2014）。新住民在創業過程中，有許多參與成員指出多是未有支持的態度。然而若是家人有高度的支持，夫家所形成的社會支持網絡，以及同鄉所形成的群組支持系統便對於新住民在創業過程，容易促使其產生一個重要且穩定的支撐，來度過創業歷程中的風險與難關。

家人原先不太支持。但她認為女人一定要有一技之長。慢慢成功經營後，公婆逐漸能理解。(S3)

影響因素不論困境或助力，包含自己的意願及企圖心、夫家的網絡可能是協助或阻礙、同鄉的支持網絡。(S6)

夫家家境不好，但先生仍支持其創業。因思念家鄉菜而回越南學料理再返台開業，至今已8、9年。並無刻意迎合台灣人口味。客群中同鄉及國人參半。(M4)

## (九)二代的返鄉創業

新住民及二代子女返鄉就業與創業一直是新南向政策推展上的一個重要策略。二代的創業空間可從在地台灣到母親國度的多元選擇，二代在台灣之創業其實跟台灣青年創業並未有顯著之差異。倒是在二代返鄉創業上，經常必須經過更多培訓及導引的過程，此外，更必須具備對於母親國度之認同及在語言學習上的障礙。如能跨越這些文化層次的障礙，相對而言二代應當有更為廣闊的在地與區域之創業空間。

中國大陸發展蓬勃，可多培訓二代返鄉創業。要了解並評估自己是否適合投入創業。二代要比較突出，他們家庭的經濟水平通常不錯。(S3)

海外培力回母國了解在地文化等等，但台商到東南亞已經很多了，除了回母國尋根外是不是可以安排企業導覽，讓企業主去告訴二代的優勢在哪？二代被賦予母語的期待以成為我國經貿人才。但礙於長輩多半不讓新住民教授其母語、實踐母職導致二代多不會講母親的語言。二代對於母親的認同若不足那他們要怎麼學習母語。(S5)

泰國的電影最近在台灣很紅，把泰國文化推廣出去能幫助到泰國的新住民經營。如果越南住民第一代能把當地獨特的文化一樣表現出來像服飾、用品等也有可能成功。對於第二代新住民建議要輔導他們回越南創業，因為南方現很發達有很多機會提供給他們。(E3)

新住民二代創業的案例在職場上真的較為少見，因多數二代多還在就學或就業階段。部分二代創業的輔助機制還是建構在勞動部所推出的青年創業方案之輔助計畫。此外，因為在新住民政策白皮書中對於新住民及其二代的創業上，並未有太多著墨，無法成為政策主要輔助對象，亦使其導入之資源相對稀少。二代因為有較高教育程度及專業技能，因此也將逐漸脫離新住民傳統的創業類別與模式，開展初期創業參與的時代性與多元性。

新住民二代創業少見，幾乎還碰不到。(M1)

105 年外籍配偶照顧輔導基金轉型為新住民輔導基金。其中技能培訓類屬勞動部。其中新住民輔導基金還是以照顧輔導、創業、急難救助、二代培力為主。(M1)

我國新住民政策白皮書對於新住民及其子女創業不無太多的著墨。對新住民及子女的政策資源不足。(M6)

針對二代就業的建議是將非傳統職業(如艾多美直銷)與共享經濟(白牌計程車)結合科技工具來拓展產業的多元性。(M6)

## (十) 國外的創業協助經驗

他山之石可以攻錯。從日本經驗，對於新住民及二代創業輔以積極多元的技能培育，以及協助輔導期在創業之後營運及成本上的控管，並提供健全及必備之法律諮詢是相當必要的。韓國則是透過大型財團來提供新住民及其二代之創業協助，強化企業之社會責任。此外，在德國則是透過據點協助，來擴張新住民之社群互動網絡，提供健全平台機制來協助新住民其二代創業資訊及資源之取得便利性。上述方式都是可以來做為台灣未來的規劃參考。

第三部門協力。像當初日本大量移民到巴西，用政府民間交流協會支應當地移民的創業。我國可以藉由當地母國協助的方式去輔助新住民做創業。此外，除了技能培訓外，創業後的報稅、申請發票、商業用電等皆有相當規範，在法律方便可以再加強。(S2)

往往會忽略市場機制。美國並無特別協助新移民，但仍維持市場的競爭性，把環境弄好，想要創業的人就會出來。韓國政府用財團的方式去協助創業、買黑人區打造成韓國城。(S6)

可建立一個社區關懷據點，可以是圖書館也可以是老人活動中心。此一據點可以提供不僅新住民也可以是國人相關的服務需求。例如近年大量西亞難民進到德國，柏林當地居民與難民有一個良好的互動網絡，如相互交流彼此的文化及地方特色小吃。以及在亞利桑那州提供一個平台協助移民及移民二代創業所需的相關措施。平台不僅只有設在網路上，也包含了中央、地方、鄉鎮關懷據點、圖書館、老人中心及村里辦公室，隨時都可以得到相關資源。新住民創業與台灣國人創業困境是一樣的，可藉由上述提到的據點做一個困境的解決。(M6)

## (十一) 創業支持網絡

新住民創業過程較之一般國人可能更加艱辛，所需克服的障礙更加多元。因此在其創業歷程中，相關困境之挑戰過程更需要相關強韌的支持網絡。此網絡的層面包含家人(台灣及原生家庭)、同鄉友人及政府所交織出來的創業支持網絡，才能真正協助其度過創業的危機與難關。

影響因素不論困境或助力，包含自己的意願及企圖心、夫家的網絡可能是協助或阻礙、同鄉的支持網絡。(S6)

東南亞國家新住民如越南、印尼等，文化及語言與台灣有一大不同，其中也包含了適應力的問題。來台五年以下的新住民多半家人不放心其出門，可用家庭拜訪的方式來解決。利用產業工作鏈、工作坊的方式來達到新住民親子間的家庭支持性培養。(M2)

新住民可就其文化特色做基點，進一步創業。平台化後易有同鄉支持。(M3)

藉由母雞帶小雞的方式，結合美容產業的資源共享，再輔以產官學的合作。我國婦女的創業及新住民的創業之差別:國人較了解我國本身的創業模式且家人的支持度會比新住民的家人支持度來的高。(M5)

## (十二) 溝通平台的建立

有關新住民來台業已居住多年，在各國新住民之間多有存在著群組網絡平台之建立。基本上，多數新住民多有加入這些群組，也從群組互動中取得許多就業及創業的相關訊息。

新住民近年來人手一機。可進一步建立溝通平台(建置細部工具，如 APP 平台、WEB 台)。其創業商業模式不同，藉由平台交流，將產業做分類。(M3)

國內缺乏創業平台，舉凡像星國，只要創業就知道其輔導輔助的措施在哪、中國大陸的關村科技園區更是創業的集散地。(N5)

## 第二節 訪談分析

本節透過 30 位受訪者(包括新住民及二代創業，以及第三部門組織與政府部門)的相關回應資料所進行的主題式文本論述分析，透過主題篩選的概念聚合逐步浮現分析主軸。下列分析軸線與架構主要是從研究問題及訪綱所導出的相關討論事項。

### 一、 創業類別之多樣化

新住民在台人數漸增及時間漸久，促使其在台除了就業之外，選擇創業的新住民也越來越多。早期的新住民其創業多鎖定在傳統餐飲及美容美髮等傳統相關行業，但最近幾年來，從受訪個案尋索過程中，得到其創業內容越來越加複雜化與多元化之發展，也為配合創業多樣化，公部門所委外職業訓練的課程也逐漸朝向多樣化進行與發展。

我曾經盤點過我們協會姊妹們的資源，那我盤點完之後大概可以歸類兩大類；第一大類是吃的、第二大類是美容美髮。主要是這兩大類，吃得其實比較快切入市場，也比較快的退出市場。(NPON)

我目前應該說這兩年平均的收入，我 2010 年就離職，就只有做自由譯者，沒有做其他工作，那我目前平均的收入這兩年平均的收入最少也會有十萬，那至多可能到二十五萬，那平均下來應該有十五、十七萬左右。因為這幾年台灣是從新南向政策開始以後，案件也是非常多，比如說是一些中小企業到越南，尤其是小企業、做美容等等的行業，還有專利申請的案件也是非常多，光今年我翻譯過的專利申請的案件應該有二十幾件。(AN3)

創業從我來之前我也有做過，其實做過蠻多東西，對啊，剛開始就是，怎麼講，也有開過就是自助餐什麼的，對啊，也有做過就是那個叫做什麼，就是批發，就是做一些產品讓人家是辦桌可以用，就是辦桌素食的。(DS4)

我是外銷貿易商，大部分都是外銷，機器零件的機器跟模具。收入要看經濟景氣狀況好壞，訂單如果好的話，一個月大約十萬美金，如果不好的話，一個月只有五千到一萬。(FN19)

我們這次花蓮區的話就是餐旅業然後小桃是書店，她是在自己家的民宿，他是經營民宿拉，在自己家的民宿的一樓開一個越南故事書屋，那他也有教課程教越南語，交新住民越南語，然後就是另外一家是在吉安分局的巷子裡面，他是賣雜貨，就像米糠這些，他算是小型的就以前我們早期的雜貨店就很多架子，就是有咖啡阿有什麼然後有一些越南的產品就是很早期那種量販店。(NPOE)

他現在是這樣，政府他知道現在這個美容美髮已經很氾濫了，所以他現在是給專業的，或是有關係的人去承接啦!那承接以後她的出路還是一個問題啦!出路還是問題的話，政府你想管還是沒辦法管到底，所以我們協會就是因應來解決這個問題。(NPON)

大部分看他們創業的類別，大部分都是餐飲業，或是攤販小吃，擺攤小吃。現在越來越多，可是現在新住民跟早期的新住民有一些趨勢開始不一樣了。早期地服務的新住民，差不多有大部分有點是買賣婚姻的；那現在新住民已經不再是買賣婚姻，已經降很低了。所以現在的新住民他的發展方向有兩個:一個是能力好，家庭背景也不錯的新住民；一個還是保持有些弱勢的家庭的新住民。這兩者有點極端化，那這兩個模式在創業當中，能力好的多元性就會比較廣；能力不好的部分，他本身創業能力可能不足，再加上如果他真的有心要創業，是那種少額創業，比如說擺攤啦!攤販啦!那部分的創業。(NPOM)

在與第一代新住民創業模態的比對考察分析上，似乎透過網路平台的建構，在台灣，產生了許多不用成本需求的二代創業模式，多是建構在網路平台的創業模態。Budig(2006)研究指出，已開發國家認為微型創業的彈性工時，讓許多創業者較能因應個人／家庭生活需要，1990 年代以後蔚為風潮，擁有專業技能者顛覆任職企業印象，開設工作室接案子，專業導向、組織規模小、卻具有彈性的 SOHO 族，亦成為二代創業的重要創業發展模式。許多二代子女多受大學教育，對於電腦及網路資訊相當經熟，通常其創業模式也逐漸朝向作平台設計及推廣，



作為其跨入創業之首一選擇。

我三年前開始，然後現在就是開始第一個店，那這邊就是我們的工作室，那以後就是我也希望網路跟實體店可以做得越來越好。我是 2011 年上中山大學企業管理那個 bachelor 的時候上的一堂課叫創業管理，我們在那堂課，就是我當一個領導者，然後就是有運動比基尼的想法，然後我們就是做了一個這樣子的計畫，那其實大部分的學生都只是為了這堂課做一個虛擬的計畫，然後沒有真正的去做出來，那我因為原本就對這個產品有興趣，我自己找到這類的產品，會想要真正的把它做出來，後來因為越做越認真，這堂課結束之後，那我真的就是有把產品做出來，然後在一個募資平台預售，然後就是接了一些訂單，然後開始在家裡做，那後來這個計畫變成我的畢業專題，就是大四的時候繼續做，然後就是在家裡做個簡單的工作室，然後請一個阿姨跟我一起做一個迷你生產線，然後就是一邊做一邊賣然後去參加一些活動，然後同時做一個網路店面，畢業之後，我原本沒有想到說它會變成我真正的工作，但是因為做得很認真。(CS15\*)

不過移民署我建議就是說，你如果二代要創業，台北有外貿協會，你可以跟外貿協會合作，專門培養一批，因為外貿協會在培養業務人員他非常的強，所以我建議移民署可以考量跟外貿協會合作，專門培養一群外貿人才，因為我們現在新南向嘛!尤其是越南，我知道有很多移民的二代是念管理的喔!但他們需要培養，我覺得對我們的第二代來說這個作用會非常好，我們需要的是他的語言，他們母親那邊可能不排斥啦!還有一些娘家那邊的資源。(SCH2)

## 二、 家庭照顧所產生之創業限制

國外研究 Still & Walker(2006)的研究顯示，女性從事微型創業類型，大都是銷售或服務業(如美容、美髮和餐飲)，屬於家中創業、規模不大、未聘員工；若有聘任員工，規模不大者，仍屬於微型創業(轉引自林億玫、潘淑滿，2016)。本研究發現部分新住民在創業過程受到家庭照顧上的限制，部分是在家需照顧小孩或長者，促使其在創業規模的擴展上，因受限於照顧時間，且因家人無法產生

照顧上分擔與替代，導致其在整體創業及擴大營業的投入上皆面臨即存在著其家庭考量上的限制，有關這部分的限制在受訪新住民的回應上是相當普遍的現象。若在此部分得以紓解其在家庭照顧的限制，對於新住民在創業的發展上是有其絕對之助益。

近幾年，現在景氣沒有很好，然後創業的話，我現在經營狀態就是，我現在有固定客人，他們會到網站訂購，然後還算是穩定這樣子。持續擴大的部分是，恩..現在還是以照顧小孩為優先，孩子畢竟還在國小。然後是否要擴大，等小孩子大一點的時候，有更多時間，還有他們也可以，我希望未來要擴大的時候，小孩子是可以有他們自己的想法，一些年輕人的元素加進來這樣子，目前是以帶小孩為主。(DM12)

因為就我知道其實在服務新住民這幾年過程，其實為了兼顧家庭照顧跟經濟，其實很多媽媽都有想要創業的想法，就不是大家都可以去實踐。然後就是要有那個環境。因為你還要家庭照顧然後要在家人沒有幫你的話，其實一個要照顧孩子的媽媽他很難開始自己的事業，因為他沒有那個預備期的那個前期的週款是很難的。(GOVE)

### 三、 創業發展路徑

新住民創業路徑多從產品創造之宣導到技能的轉變與創新—然後再到網路的推展，是一個相當完整的創業路徑。而新住民二代之創業從分享到創始的宣傳到量產網路之推廣的延續路徑，部分新住民創業相當清楚必須透過資源盤點概念之訓練來強化其整體經營上之控管，例如有新住民二代以及網拍逐步透過各階段轉變為網站與實體店面所產生的不同經營模式。

我一開始是跟朋友分享，後來是有自己去做一些到市上去宣傳。因為剛開始我們也對罐頭的一些條列不是很了解，就跑到食研所了解一些罐頭的知識，再來還有學一些真空殺菌啊!還有食品的條列這樣子。還有就是罐頭的一些特性，把整個技術都瞭解好後把產品做成品就送

SGS 檢驗這樣，所以檢驗之後我們可以做更大的推廣，網路啊!到一些市面上的一些公司啊!做這樣的推廣，大概是這樣。(DM12)

那但是剛好就是我大四快畢業那時候認識我現在的合夥人，那他們原本就是有在紡織這個行業，然後他爸爸的公司比較大，他那時候就聘請我，我就是拿了工作居留證之後，就是去幫他們公司做一些設計，那交換來的就是他爸爸支持我創業，現在已經畢業兩年了，後來就是從家裡的工作室，到現在租一個高雄的共創基地的一個小工作室，然後就是第一個幫手就來了，過了半年我就搬到現在這個實體店面，就是在這邊建立一個工作室，(2017)年底才開始。而且就是有申請到政府的補助就是獎學金，所以我是四年都是靠著獎學金在生活，那剛好是大三開始在創業。(CS15\*)

我當初是有在做口譯，大概做了 5 年，因為外國人的身分，因為我們是自由業，他們必須幫我們申請工作證才能領這個錢，就會變成說很麻煩，所以我就直接設立公司，我發現這樣有幾個好處，第一個就是公司對公司，我去幫他們做翻譯，我就開發票給他，不會牽涉到外國人工作證的問題，第二個就是有一些費用就不用從成本來扣，比如說設備啊!交通費都可以當作成本，對對。還有我們去做的話也比較好看，就是一間公司，這樣更多公司會願意給你案子。(FN18)

我做這個是一年多嘛!慢慢從這個行業發現很有前途，不錯，對。所以我接下來的目標是有自己的一間蛋糕店，專門就是好吃的料理啊!甚麼都有，現在是每一個東西可以的，我們就會賣。(BN16)

我適不適合創業?我受挫力夠不夠?我資金能撐多久?我目前現有的資金能撐多久?但我發現有一些婦女創業的課程，我發現我叫我們這些新住民去聽她的意願不高。我不知道為什麼，但我覺得那是需要聽，但是他們沒有這個概念。(NPOS)

部分新住民因受限於資金籌措的困境，在取得創業資金之後，其所採取的創業進程多採取穩紮穩打的階段式創業進程，緩慢地經營及擴張，透過這樣的創業控管，得以有效規避若一旦發生了創業問題或失敗，可能得以背負較少的創業虧損。

我們這些資金的話，開個人工作室資金沒有很多，就是說資金額度不大，就是算小額創業嘛!那我就是自己單打獨鬥，就是沒有做的很大，因為你要做的很大，你要朋友同事合夥的話就是要真的需要一筆很大的資金。那通常我都是單打獨鬥這樣小額投資。(DM8)

在創業過程中所產生的轉換，在於就業是被限縮在非自由的勞動空間與時間，而自己創業的動力來自追求自由工作空間所產生的轉換。對於部分新住民是相當重要的積極創業之來源。因此有部分「斜槓新住民」從事多份的創業工作，相當具有彈性的創業過程與思維。

我當初都是把自己比喻成夾心餅乾，對，我要幫我的同鄉，因為有時候外勞不是全部都是外勞的錯，那有時候也是被雇主欺負，那我們如果外勞對，我們要怎麼講不會得罪雇主，因為仲介公司的收入來源的案子是雇主給的，雇主要委託你申請外勞，你才有錢賺，所以我們要怎麼不得罪雇主又能幫到外勞，那就很累。那就一個，最後一個壓垮駱駝的最後一根稻草就是，一次一個外勞、一個越籍的移工，他就是在工作中出意外死掉，就去世嘛，那仲介公司跟雇主處理的，我認為拉不是那麼妥當，那這件事讓我難過了很久，然後我就決定離職，就做，當初我已經出了兩本書了，就是越南語學習跟中文學習的書，然後我已經有一定的案件量了，筆譯的案件量，所以我就想說要不我就離職，去做我自己喜歡的工作，那我因為這個工作，我剛剛講的是因為我的個性，我喜歡自由，本身對工作很龜毛，那我喜歡自己去控管自己所有的工作程序，對，所以我就當自由譯者。(AN3)

除了蛋糕，我有教補習班，也有投資補習班，中文補習班，現在也是投資旅行業，在印尼。有一些錢就去投資，也不錯啦!妳說錢缺嗎?不會缺錢，對，也沒有說很有錢，每天都在工作啊!吃得飽啊!有收入啊!(BN16)

## 一、 創業成功之要件

在創業成功模態之檢視上，從受訪者回應資料分析指出，在新住民創業者的心態、技能，資金及通路四個要素上都相當重要，新住民創業必須要持續及成功是缺一不可。首先在創業者的心態討論上，必須對於自我創業抱持著積極的態度，並能夠放在自己的身段，部分受訪者指出虛心的探索顧客的好惡，及積極學習的態度才能協助新住民在創業過程得以支撐過過程當中所面對的難關及困境。有著積極的態度便會促使新住民在面臨困境之過程中尋求相關解決方式，往往也是持續創業穩定發展動能的重要關鍵影響因素。

所以第一個條件就是說她真的很想要成功，她的產品是非常非常優秀，我們必須去看他的產品，必須要會自我盤點，才能夠知道說，今天這個新住民她創業之後她有沒有可能成功，她成功的機率大概是百分之多少。(NPOS)

成功創業喔，我覺得放下身段，放下身段很重要，因為現在很多人創業就是放不下身段，可能自己學歷比較高，沒有太大的壓力之類的，就放不下身段，---再來就是創業過程中會有的起起伏伏，那你就是要去堅持，當你在遇到一些困難的時候你要想辦法去克服，你在創業之前不要很太大的期望，你要創業的時候，你要想創業失敗，或者是說在過程中會遇到甚麼樣的困難，這是我們在創業之前要去想好的，不是在過程中遇到了再問說怎麼辦，我要放棄嗎。其實這個是在創業之前要做的心理建設。---第二個就是遇到瓶頸的時候你要去堅持。

(DM12)

對於我這個工作來說，我覺得說要有求知精神，對於一個譯者來說，我覺得一定要好奇，當然我們的、不可缺少的一個條件、基本的條件就是我們母語要好，對不對，母語啦越南語，因為我是越南人，所以你的母語要好；那再來你要再學習另外一種語言，然後進而把兩種語言之間做好的轉換，你要有那種求知精神、好奇心，比如說：我可以去超市裡面，我什麼都不買，我可以待在那裡一整天，有可能會去看海鮮的名稱、一些原料的名稱等等，有一些我在越南沒有看過得海鮮，我去海邊、去海港，我可以看在那邊看很久拍照什麼的，對啊，就是好奇；那你不斷的練習。(AN3)

一般而言，要看運氣，看市場，當然也要有自己的能力跟經驗，還有人脈。我自己來說的話，我運氣好，年紀小就來了，在這個環境，在台灣念大學，那時候還沒有英語學程啊!那時候沒有選擇就是要跟台灣學生一樣的，強迫自己聽中文，我是在台灣第一個印度大學生，1987年。那時候來就是運氣好，開始對不同領域有興趣，有一個機會就開始做口譯。(FN18)

我從小不喜歡讀書，所以我沒有任何的學歷，可是我是個好學生，你教我一次，第二次我就會了，我自己就會記住，所以我的經驗都是我自己去了解的，然後一開始也有一點困擾，因為對我來說這也是比較特殊的貿易，可是慢慢地，因為台灣人真的很好，不會騙人家，所以他們就好好地教我，然後我的客戶也有給我他過去的經驗，然後我就是兩邊都有學習到，一方面是客戶的，另一方面是台灣廠商的，然後我就是慢慢地累積就是我有學到的經驗，其實我到現在都還在學習的，每天都在學一個新的。(FN19)

具有耐心學習及主動的心態是讓新住民得以在創業歷程持續經營的重要利器。面對台灣越來越多人創業，此競爭日益的創業環境，要能彎下腰及調整自己的身段，除了產品的品質之外，更要讓自己的服務能夠做的更好，以顧客為尊的服務導向思考，才能使自己的生意得到良好的經營與延續。

什麼東西都要學習啊，心情不好也要笑著，有好態度，客人來吃的時候，他們喜歡我自己也是很開心。你越做越要多多學習新的東西，客人來吃會更喜歡。我想要多學習多做新的菜，客人吃久了就很容易吃膩。(AE10)

最欠缺技能就是你慢慢學，要有願心有耐心不怕苦，條件就是說，條件怎麼講，其實技能跟條件一樣，你要是沒有願心沒有吃苦的精神根本不行。創業元素一個是天時地利人和，天時你要看好時機嘛！比如說這個時機最好創業，地利就是你的地點好壞，人和就是你做生意的服務態度跟你的自做的累計，好吃跟不好吃，最主要就這三個，差一個就是生意差很多。

(DE13\*)

剛開始我是到家服務那種，慢慢做，我很用心啊!我覺得一個人知道後，十個人就會知道。

管他錢賺多賺少、多遠多近，一百塊我也去賺。我就是要去，我不會嫌不划算不去。剛開始是這樣也是滿辛苦的，但做起來之後大家就知道有我這個人在做這個行業。後來我覺得我客人OK了，穩定了我就開店。也有一些朋友知道我做這個美甲美睫，她們就會來給我做。最主要創業成功的因素就是:客人是最大，就是服務啦!服務的方面我覺得你的那個手藝再好態度不好人家也不願意來。你的態度跟服務最重要加上你的手藝，這是我們工作最需要的。就是遇到不好的客人啦!就是有耐心啊!因為怕沒走生意就要想辦法克服它，就是用自己的方式去克服啦!意思就是創業跟工作，不管甚麼行業都怕沒生意沒客人。我也遇過好的客人，很多都談得來變成姊妹變成家人這樣。其實台灣人很多都滿熱情人很好，我的客人都有。(AS1)

因為我們的服務，然後我們煮的東西衛生，然後要合大家的口味，還有就是在服務方面就不要跟客人計較，還有就是客人不管妳來吃或是來玩、來坐，我們都歡迎，因為我們開店都會有不同的家鄉人，有時候他會知道妳是開越南小吃店。(AM14)

我在創業的過程中沒有找政府部門做一些網路的發展，我是自己去找資源，所以在這邊就花了比較多的錢跟時間。我覺得一個人創業，你的態度是很重要的，你的態度在哪裡?你就會在哪裡?如果不是百分之百全心投入的話，你的失敗率就會比較高。(DN17)

我覺得最重要的是熱情，妳要做妳喜歡的事情，因為不管你是做服務或產品，我覺得最爛的創業原因是賺錢，因為我覺得如果只要賺錢用其他方式會賺得比較快，那我覺得創業中會遇到很多困難，那如果妳做的產品或服務或品牌或妳的理念沒有很有深度的話，或對這件事情沒有熱情的話，很容易會在遇到很大的問題時很容易放棄。(CS15\*)

有些職訓班的委外單位，陸配她們如果是真的有心要做的話，她上課都不會缺席，上完課就馬上考到證照，對對對，她們的積極度就是比台灣人還要高，就是蠻可敬佩的一個部分啦!對。(GOVS)

至於在創業技能的討論上，多數新住民在決定創業之前，多有透過其他工作經驗之參與，來了解創業上所需之技能。在多年的實務參與過程，對於其所欲創業的技能，透過參與逐漸對其創業目標及項目在專業的技能養成與訓練上

有熟練的接觸。有部分新住民的技能養成是透過公辦職業訓練課程，以及加上自我投資的訓練來養成創業技能。有部分新住民則是在原生國家就已經學習有良好的技術，也曾有過工作上的實際參與經驗。

基本上是不足的，就好像剛剛的便當店，煮給五個人吃跟兩百個人吃是不一樣的事。然後另外我們這兩個廚師，一個印尼籍、一個台灣籍，她們都是上過 300 個小時的職訓課程，但完全不能下市場，那很可怕，那還需要訓練。我們就是訓練，因為妳一定要讓她下市場，畢竟她們學三百個小時跟我們受教育一樣，在學校我們沒甚麼壓力，結果妳出來後才發現社會這麼現實，怎麼跟教授講的不一樣、老師都騙我。對，第一個部分:技術沒有到位、第二個部分:態度還需要在磨、第三個部分就是那種受挫力不夠。(NPOS)

第三個就是你的專業，對品質的一個管理。放下身段我們有做到了，那遇到淡季的時候我們也有去克服了，再來就是專業，我覺得專業非常重要，以罐頭來講的話我們就是要去了解如何在沒有任何防腐劑的情況下讓它保持新鮮，這個就是我們的一個技術問題，所以我們在這部分一系列的殺菌了解啊!各種菌的一些檢驗了解啊!這樣的話品質就是要非常的重要，這三點是非常重要的，還有一點就是家人的支持吧!像我先生就非常的支持我，向這些部分他都有參與到，他會給我很多的建議，在品牌上我是負責研發的部分，我先生是技術的部份，因為像這個技術的部份會有一些他自己的數據出來，他會告訴我我們要怎麼去做，他有一些他自己的行銷模式，網站管理也是他在負責的。(DM12)

資金邊做邊存嘛，但是你手藝要準備好，心理要準備好，要準備好成功會怎樣，失敗會怎樣。也不要說你開店要以賺錢為主，你開店賺錢是沒錯，可是不要把錢看太重，手藝還沒到那裏你跟人家談甚麼錢!(AS1)

都是親戚有教過啊!越南那邊的，之前有在那邊學過，因為我們這個靠技術在任何地方都可以用長久的。(AM20)

在創業的過程當中，你的技術是最主要的啊!一定要精湛你的技術，也要知道目前社會的需求，因為我們做的是美容相關行業，其實是一個美學，是一個流行性的東西，所以你一定要了



解市場的需求，再來就是你的技能，最後就是行銷，因為你不懂得行銷，你有再好的技術，你也不能發揮到良好的功能。我的技能主要還是透過自己付費去學得的，也有去上過政府的一些課程，但政府他的課程完整性不夠，所以我會另外再去找老師上課。(DN17)

創業產品要讓顧客及市場滿意有需多必須要具備的工作，基本上在創業過程中，技術、服務及態度各個層面在新住民及二代的整體及不同階段的創業過程中，皆有其相當之重要性，各部分皆是缺一不可。

他很滿意還是不滿意，你要懂得去讀人家的心，這個是很重要的，你的技術沒有辦法到 100% 的時候，你的服務要至少也要 90%，你用服務來彌補你的技術，你的技術也是不斷的進步，你才會技術跟服務，客人的需求就是不是這樣嗎？我們的，比如說一家店最重要你的服務，因為我的論文也是我朝這個方面去走的，消費者的服務需求就是你如果是你的服務態度不好，人家也是很重視，你的技術好人家也是很重視。(CS2)

以前我剛嫁給我先生時，他是做工程的，我生了孩子八個月後就決定要開店。想著如果去人家店裡工作就賺不了多少，晚上回來照顧家庭就只有一點時間。自己開的比較自由主動，然而我家在越南也是開過餐廳，我就具有經驗。就是從家鄉學習的。一開始台灣人吃得不習慣，慢慢他們就習慣了，現在大家都習慣越南菜，到處都有。這個行業就是要一直做，休息時間沒有很長，有客人時就要做，沒有人我就做些小事，準備菜類。(AE9)

都是自己去學，當然妳會做，賣呢？賣給誰？怎麼送(貨)？怎麼包裝？就會網路去看，包括她創業需要的東西，自己去看蛋糕店啊！便利商店啊！怎麼包裝，不要去壓壞，怎麼樣可以保存，去蛋糕店看怎樣包裝比較好，或者是說我們自己訂作，我不要跟別人一樣的。我一直想說我不要學別人，我自己一個品牌、一個做法。(BN16)

成功的原因當然是先計累經驗跟技術，你有了一定的技術才開始去創業。你的技術還有你的資金兩個方面，有技術沒有資金也不可能創。創新還是有一點，可能要根據市場的調查，戶客的需求，有的東西需要你改變，每個東西你在每個地方開要根據附近的周邊，我們很少做遊

客我們做周邊。(DE13\*)

如果談到要創業，我看到的，到目前為止，比較多的還是在於靠技術，靠技術創業，當然有一部分除了技術以外，她要做得很好，還要有人脈。(SCH2)

多數的新住民在創業過程有關創業技能之養成，多數是透過相同類似的工作模態參與過程，例如當學徒或透過夫家與同鄉朋友的工作介紹，從自己親身工作參與過程中逐步去累積與學習自己未來所需之創業技能。此創業技能之養成路徑，基本上是創業過程必經之階段。

我老公有個朋友，他就是在洗衣店的，他們在嘉義市他以前就在那個三溫暖裡面洗衣部，就過去問他，我說我想在我們那邊開一間洗衣店，那我要怎麼做，在過程去學習，他說沒關係他就過來我這邊教我，那我自己本身也有懂一點點啦，沒有一點點的基礎那是不可能的啦!

(DS11)

剛開始就是去美容院 Salon 去做學徒，然後慢慢摸索，做也是經過好幾家、做過好幾家，也是累積經驗啦!各家的長處，然後把他們的優點綜合起來作為自己的特色，所以客人到現在也蠻穩定的。最主要的因素就是你自己專業能力要夠，然後就是也是要有很多有緣人的幫助啦!很多有緣份的人來幫助，最主要還是要自己的努力啦!當然政府的政策也是要能夠很好的話，我們才能夠走出一條路啊!政府目前的話我最喜歡的就是有一些職訓課程啦! (DM8)

以前去人家的店工作，作了九年來累積經驗。一要有經驗，在工作的時候要多多學習。以前我在人家店工作的時候，煮飯，客人個個都喜歡，沒人嫌棄過。如果有人嫌棄那自己要去理解尋找原因來源然後改進，加上要有經驗，認真的學習。再來自己開店，一開始就來這裡大學附近開店，一直到現在也快十年了。(AE5)

所以我只好自己下手做，所以那時候在高雄我只有找到唯一的一間縫紉補習班，然後就是跟老師上了 90 堂課吧 90 個小時，然後我一走進去教室就跟老師說我要做甚麼然後我是完全沒有背景的，就是對縫紉很不熟悉，可是我不想從怎麼縫外套、裙子開始學起，就是直接從泳裝開

始，那縫紉方法、器材會完全不同，但至少它衣服的架構然後使用一些簡單的工具，就是做出第一個系列。我就是 manager，同時也是 designer，我還是會畫圖，因為像我們的團體裡面其實就只有我會衝浪，其他人可能會玩水或是其他的那些，但是可能衝浪是最極限的運動所以它安全的問題會比較大，所以所有的設計架構還是由我來想它最終的目的。(CS15\*)

創業成功最主要的因素嘛，然後我覺得要能夠成功，技術是第一個，就是你從事你所做的那件事情的技術，再來就是要資金。要資金的意思是說，你要有那個環境開始。(GOVE)

我認為兩個都有可能，夫家協助她一部分。所以我們看到當夫家沒有辦法的時候，她幾乎都從受雇，就會從一些小本生意做起，這個就需要夫家的協助，那來有就是說，除非夫家有人熟識我們現在政府有很多不同的創業貸款、計畫方案才有辦法。(SCH2)

在創業思考上，有關餐飲的創業是新住民創業最能上手的路徑。尤其在餐飲菜色的持續創新，並融合當地與在地之元素較能創造台灣民眾的接受程度，並透過調整嘗試過程中去融合吸引新的客源，有效的在各階段擴張其規模所需之消費人數。

我煮得比他們好吃、菜類也更多、更新鮮而不斷地換新菜。比如有九年的經驗，自己要有耐心，主動去了解客人的口味，要堅定，細心，選擇地點也很重要啊。(AE5)

是我老家有開餐廳，我就有經驗有基本，只是調味不一樣，慢慢地台灣人才習慣我調味方法，已經八年過去我老顧客還回來吃，他們去很多地方吃的但沒人調味不一樣，他們還是喜歡我這邊。(AE9)

她就又創造出另外一個台灣的一個肉燥，那她其實兩者口感確實有差，她也蠻用心去聽左右鄰居給她的建議，所以她也有做一些調整跟改變。在整個創業過程中，她用她在她家鄉會做「煮吃」的本能跟技巧，然後她嘗試的去賣，當她賣的還不錯的時候，顧客給她的一些想法跟建議又加到她的麵店裡面。我發現她現在的種類不下 3、40 樣。菜單就一直加一直加，然後她也像台灣的自助餐式的，她越南本來只賣她那個粿河粉的，那個我忘了甚麼東西。那她現在也

像台灣自助式的，幾樣菜甚麼的甚麼都賣。(SCH1)

我覺得像他們常常會用他們自己的家鄉特色，然後這個是在台灣這個會是他們的優勢，因為我們沒辦法複製他們的家鄉味，然後展現自己的家鄉元素或者他們想要帶給別人東西，我覺得如果他成功地創造出這些，然後我又覺得台灣其實在多元文化接受，尤其是在飲食的部分，我覺得好像是還蠻蓬勃的，以我覺得有時候旅行在外，對於國外的在國外的旅行經驗，我覺得台灣這一塊其實蠻多元的。(GOVE)

有部分新住民相當積極產生創業上的跨界，透過自身創業過程經驗之積累，逐步透過進修與考照讓自己成為創業及業界相當知名的講師。除了自己創業之持續外，並積極教授如何創業及如何參與技能考照。此外，有新住民更透過網路教學分享及傳遞相關創業技能及考照資訊給予想積極創業的新住民，此部分亦提供相當廣闊的學習管道。

我希望我能協助的事情能夠逐漸擴大，只是就是我想把我家裡辦成一個好像人家就是可以說，一個專業的那個，專業的那個培訓中心那種，對不對，專業培訓中心這個也要設備要夠，要那個跟人家考察，我很喜歡，就是說我想把我家裡變成一個好像一個可以就是培訓的中心，培訓一些可以考證照也好啊甚麼的，我想我的目標是這樣。我現在很忙，他說他入門的時候是看我部落格寫的東西，部落格的那個做的東西，他說他入門是這樣，他每次都很喜歡看我的那個作品，還有我的作法，還有我的分享，他現在也做得很成功，比我還做得好。(DS4)

從上述的受訪分析指出，由於在職場中多缺乏技能培育機構之合作機制，得以透過機構參與之訓練其所需要之專長。雖然僅有在翻譯社創業的新住民具體提出，但其實在其他創業類別的新住民也有類似此意見。期待能有更多的訓練機會來提升自己在創業上的專業職能。

比如說，我們出去做那個國際會議的口譯，其他譯者都是華語研究所畢業出來的，所以我壓力蠻大的，對啊，要怎麼跟他們配合搭配得起來，所以我們訓練的過程也是很重，自我訓練。我覺得啦，技能嘛，我有一點自我覺得啦，我都知道是朝哪些方向去走，但是條件啊，我是覺得在台灣對我們越南語或者其他東南亞我想也是一樣，東南亞的譯者來說，因為沒有一個訓練培訓的機構，這是一個對我們來說條件比較不利的地方。大家的那種程度只停留於移工移民，或者簡單的法律、通譯的內容，沒有辦法說擔任那個國際會議通譯、翻譯、即時口譯、同步口譯等等這個，我想這個應該要大學跟研究機構才有辦法，應該說政府跟民間團體是沒有辦法下去執行，這個程度的可能沒有辦法。(AN3)

謝儒賢(2013))在研究中也提到資金籌措短缺的問題。新住民女性在決定創業時，來自夫家的支持與經濟協助是很大的助力，但在創業過程中，通常會遇到資金短缺的問題，當周轉或是營收上發生困難，新住民女性容易萌生歇業或關門的念頭。在資金的籌措上是新住民在初始創業上較為艱辛的過程，多數新住民因為在經濟上多屬弱勢，因此在資金的取得多是透過自己多年工作所得的積累、夫家及同鄉朋友的借貸來取得其第一筆創業資金。如果資金不足的狀態，容易讓其在虧損期間撐不下去而產生倒閉。從第三部門組織的協助經驗來分析，資金的籌措量能不宜太多太大，並期待可以透過計畫申請取得政府部門資源上的協助，以避免在創業失敗後產生高度負債之狀態。

所以第一個部分就是在資金的部分還是個問題，所以他們都只能在微型創業。就是自己一個人然後做一些手作品，看一下這些東西有沒有辦法在我這邊包裝然後能夠呈現出來。(張麗梅)

當初一開始是我們有一些存款，那後來在創業過程中引進一些設備啊!就像剛剛講的一些損耗，其實一開始有一台設備蠻多錢也是不太適合。再來就是家人有支持，娘家有支持，公公婆婆也支持我，所以說其實我覺得還蠻欣慰這樣子的。(DM12)

就是我一開始到家慢慢存啦!慢慢開個小店，再繼續學，拿錢補我的工作，我到現在還在學習。我賺的錢就是丟在自己身上，往我自己投資、不斷的學習，都沒有人來幫助我。我小時候也是學美髮美甲嘛!一邊上課一邊去到家服務。(AS1)

對!資金不夠，所以我都跟人家借錢，要付利息，外面的利息又很高。我都跟朋友借貸，例如一、二十萬，一個月要利息五、六千塊。是有政府幫助資金最好，啊是怕如果像是叫我們繳什麼稅啊，這樣一個月兩千、一千多塊稅，我小孩還要喝牛奶。(AM7)

要有一定的資本，沒有資本很難做生意。還要有耐心，我在台灣賣給台灣人，要去了解台灣人的口味，才決定要怎麼賣。我們店在學校，主要的對象是學生，學生的話要吃得飽又便宜一點，所以東西要多一些才有人來。(AE5)

創業上困難的話應該是有，剛開始做一定有困難的，比如說基金的錢，我們剛開始做的時候還是跟別人借錢，多跟親戚借錢。借了十幾萬，快二十萬過來開這間洗衣店，因為一台洗衣機都是需要一些基金的阿，剛開始的話當然是還有其他困難，難找到客人啦!(DS11)

都是透過貸款，請一位朋友到當地銀行借錢然後匯進來台灣，然後再支付給他利息及一些費用，因為當時台灣銀行不給借，我創業錢一定是得從國外進來的。一開始創設公司的時候，工廠他們不知道你是誰啊，所以他不會給你一個額度，自己要從口袋拿錢出來，然後一開始設公司的話，費用很多，收入比較少而且很不穩定，雖然這些都只是財務上的小事情，可是對台灣人的話，我沒有遇到任何的困難，台灣的廠商真的對我很好，他們都很配合我，除了這個之外，應該沒有了，因為都還蠻順利的。(FN19)

她們其實在資金的來源上，老實講，她們比較沒有辦法像台灣的比如說像飛燕協會她們有補助女性的一些貸款，她們在這一塊感覺比較沒有那個膽量去提出一個申請或是尋求外部資源的協助。新住民她們在這個創業的過程當中，資金對她們來講是一個比較大的問題。我在我那個學生，她們其實想創業，但她們的經濟都不好，甚至她們去實習的時候她們的租金啊!都精打細算。所以其實她們在住的環境也不敢租太好，或者是租金比較高的地方。那她們之間夥伴情感性的連結是滿重要的，彼此的支持是很重要的。(SCH1)

就是你一定要有資金，而且你的資金不能太緊，因為你還會有多少個問題，好比如說你的

貨物，你如果真的像我們初期也是很辛苦，就是錢不夠啊又就是架上常常沒東西，賣到底然後因為你補貨一定要比如我就一箱一箱這樣，而且我補貨的話變成說，可能一箱一箱補這樣，那我們又在花東有時候那個車擠，貨車就沒有那麼剛好，就一周要補一次，或者是兩周補一次，那你就拉一些空間，你的資金就要投入一些工程，這些就是在資金部分。(GOVE)

我們曾經有跟內政部配合過一個案子，現在我也積極地想要去把它弄得更完整的一個計劃方案，就是想要有點像是脫貧方案，然後幫助她們累積她們的資產，可以累積作為她們創業的資本額。在台灣的金融體系不容許他們借貸。那有沒有可能去成立，因為台灣有一個體系叫互助社。是合法的，有沒有可能我們來成立這樣一個互助社。讓她們可以小額借貸。如果依我們現在的環境是不容易的，但是如果說是要協助她們的話是有管道的，只是她們不知道管道。比如說像我在協助她們創業的部分，我都會先建議第一桶金盡量不要借貸，自己有多少就拿多少，然後去申請政府的補助，尤其像現在可以去募資，如果真的有一個好的 idea 可以去協助去做募資，用這樣子來創業，萬一失敗的情況下，至少還不會負債。(NPOM)

部分創業新住民其實經營相當成功，可能在創業思考上想要擴張規模其事業單位的經營規模，然而似乎資金的籌措困境不僅發生在創業初始階段，也在不同想要擴張的發展階段受到資金上的限制，仍然是在資金的取得上有著相當多的限制。此外，也有部分是受到法令規範之限制或經濟不景氣循環所產生的結果，導致在擴張過程受到影響。

規模有想要做大一點，把市場做大，但是經濟狀況不允許，就是想把環境用整齊一點。我希望比較完善一點的規劃，用一個美甲店，規劃大一點，請一些比較想要我幫助的人來這樣。(AS1)

當然每個人都希望能越做越大，但台灣勞工不便宜，還有很多規定不能做這不能做那，本來以前還有機會的，如果是大概在 1990~1998 左右，那時候生意比較好的，我也有請很多，但到了 2008 年金融海嘯，我們的公司影響很多，關稅、匯率都是影響的因素。(卜士文:貿易商:男)

性)

因為你要也因為有想有這個想要拍片的計畫，所以我們因為沒有資金所以就是先去做，想做第一筆資金的話，我們就是使用鳳凰創辦這樣，所以它這個也是必須要有個上課的過程，那我就三月份有先去上課之後，店就先開始運作，但是沒有帶很高的額度阿，就是自己還是有一些資金啦，那就是先店就開始運作，然後因為配合它的計畫進程。就是它大概五六月份的課程上完然後有輔導這樣，就是也是一連續一直從五月到七月這樣，兩個月決選，那它決選之後的話，就是說他們的獎金也必須要用發票去核銷，所以獎金的部份我們就不添購，因為它叫做創業加速器就是你有一個雛型了之後，它協助你的店更穩定，他們的用意是這樣。(NPOE)

受訪新住民指出，創業產品必須要有季節的區隔，尤其在餐飲業別，在製作過程必須要能精確的掌握產品的週期與時間。夏天要推出那些產品，冬天要推出那些產品，要有既定的定位。否則顧客可能缺乏選擇性而逐漸對其商品失去興趣。此外，市場發展的定位亦相當重要，做出區隔的選擇才能為未來的發展找出正確的出路與利基。

可能是罐頭的原理吧!你要學習一些滿辛苦的，再來就是你在淡季的時候，所以後面為什麼會有一系列的產品出來，我是有針對不同的季節研發不同的產品，那像夏天的部份我們是有推木耳飲，黑木耳飲白木耳飲，還有一些涼拌的菜色，我先生會做一些私房的菜色，那冬天就是主攻火鍋料啊!然後罐頭，辣的部分，所以我現在就是有做一些區隔。(DM12)

有很多，因為剛好那時候台灣人都將所有的產品、所有的東西都慢慢移到大陸去，然後那時候我就有兩個選擇，一個是我帶著產品移民到大陸去，就買大陸的東西給我客戶，或著是我留在台灣重新開發一個東西，就是目前大陸沒有的，所以那時候我就確定就這個機器零件的，從過去到現在，到連現在大陸也都還沒有那麼好，台灣目前有開始做設備模具那些了，可是品質上還沒有那麼穩定，而且做機車零件的話，必須要百分之百甚至百分之一千沒有瑕疵，我們英文說 PPM，只要一百萬個中有一個瑕疵就不行，那大陸的話是沒辦法的。(FN19)



創業過程亦必須仔細思考市場的區隔，例如在口味或健康作為區隔，才能逐漸的搭建起創業經營的起點，以及掌握顧客喜好適時進行調整做出良好的口碑。尤其比須在不同的階段要透過產品創意來推陳出新，使其產品在銷售市場才會具有競爭力及延續性。

就是跟市場上做一個區隔，我會參考他們的味道，但那只是一個參考，代表我有吃過他們的味道，但我做出來的就是跟他們不一樣的，對對對，就是一些鹹味甜味香味上口感上，然後產品裡面的配方搭配上，就是你越獨特性就會留住客人的胃，因為市面上也都大同小異的口感，那其實吃久了口味其實差不多，如果吃到一個新的口味大家就會覺得很特別! (DM12)

隨著市場我們會去變化，做一個東西，或甚麼東西現在還蠻受歡迎的，但是你還是要最基本的你的東西，就是給人家吃的是健康的為主，你才去變換一些說，現在是必須做出你的特色，不管是知覺性或是連續性的，那些東西出來，你才是有個出路，不然的話，現在很競爭的，真的。你的口碑有出來的話，你在做這一方面的話，以後就比較不會，人家就會比較吸引你品牌的東西，所以我是慢慢是朝這個方向，我現在都是 PO 一些東西，我做過的東西，我的東西來源、我的理念是甚麼，先為我的路去鋪，或者就是說，我現在在教課，我就教一些乙級、丙級的，帶學生去考試，寫一些心得出來。(DS4)

在台灣創業需要很大勇氣，因為缺錢很累，然後也沒說在台灣就特別好創業，我覺得政府不要自誇，那第二個是我覺得妳給外國人一個機會在這邊創業那台灣也會被鼓勵，那也可以看別人是怎麼創業的，因為我覺得台灣創業的市場，很多都是創同一個類型，我覺得台灣就是有一個很特別的點就是，要嘛一條街都是賣家具，要嘛就是一條街都是賣冰，所以其實大家就是算是我看別人怎麼做，我就跟著怎麼做，但是我覺得如果要更好的話，應該要有不同的特色出來，那我覺得外國人應該會帶一些不同的想法進來，或一些不同的方式，像是他們蓋的店面或是飯店或是餐廳風格跟經營模式可能都會不一樣，那我覺得這個也會帶來一些新的想法給台灣。(CS15\*)

如果是學習人家煮東西的話，我學到東西以後就開始自己調味，想調得跟人家不一樣，有創意一點，客人吃的也很喜歡。(AE6)

譬如菜單上的菜類要做得跟別人不一樣。我為什麼選擇這裡開店是因為這兒附近比較少越南餐廳，還有這兒離市場很近，客人比較多，人家走在路上很容易看到我們的店。朋友幫忙介紹，然後自己的廚藝要修改一下來適合台灣人，越南的料理也要改變一下因為找不到原料，都要自己想辦法。地點的部分我也花很多時間來找，客人大多都是附近的公職人員。(AE9)

新住民創業的分析，家庭的因素可能是其阻力，也可能是很大的助力，婦女創業最大的挑戰往往來自先生或夫家的反對（林秀蘭，2014）。在本研究中，部分受訪者皆指出，經常為了照顧家庭而無法全心全意將所有專注力投助於創業，也容易形成蠟燭兩頭燒的失衡現象。林秀蘭（2014）提到資金短缺、尋求資金來源不易、對現有市場生態的不瞭解等，是新住民創業常見的困難，而女性常常被賦予照顧家庭、分擔家計的任務，使新住民女性創業的可能性變得更困難。或因為家庭關係而產生在投資上的不同思考路徑與範疇。另有部分受訪者指出，因為家庭中先生或夫家長輩的反對，致使在創業歷程上受盡相當多的責難與刁難，除了在創業資金無法取得協助之外，在工作與家庭照顧上也完全皆由新住民自己一肩扛起，更有甚者會至新住民創業場所滋生事端，造成新住民在創業經營上存在著更為艱辛的困境。

她們說公婆怎麼樣、先生怎麼樣。我說妳把她們帶過來，妳讓她看看我們辦活動的過程，我說第一個部份我們不偷不搶，我們也不會去教你們說一定要去做一些甚麼不好的事情啊！我說妳可以帶他們一起來，雖然帶她們一起來參加活動對於我們協會的一個辦活動的經費那一塊會有點壓力，但是我覺得那個是必須的，就是我不管再怎麼去把錢、資源找出來，但我覺得那是一定要，因為你要讓台灣人去了解這些外配出來參加這些活動到底是再做些甚麼？所以跟他們講妳把她們找來，但還是有那一些就說：啊！那就大陸仔啦！錢娶來的。還是有這種話，包括甚至於

我們去訪視的話還被拿掃把趕出來，很恐怖，一些這樣我們還是會碰到這樣子的狀況。(NPOS)

沒有甚麼支持啊!都是自己來，我家人就是越南嘛!朋友這邊也是沒有，前夫那邊也沒有，離婚以後就都自己來啊!(AS1)

其實每個人都是靠經驗啦，不管他是做甚麼行業，沒有經驗的話根本沒辦法做生意，而且這是個風險，你如果不接受風險的話，根本沒辦法做這個事情，我現在可以老實地跟你說，我現在 50 歲了所以我比較保守，因為我現在有很多責任有小孩子、有太太、有公司，可是那時候我不能保守，我如果保守了那我就做不起來了，所以我會建議年輕人試著去衝看看，這個就像賭博，像在跟別人打麻將、打撲克牌，你知道你自己身上有甚麼，但你不知道對方身上有甚麼東西，這個的話就是要用自己的經驗去猜，自己有沒有那個能力就這樣。(FN19)

新住民在創業上較二代之創業受到更多的限制，例如在缺乏家人支持的情況下，容易僅是在缺乏家庭支持下孤軍奮鬥。以及大陸的新住民容易受到因大陸國籍身分必須長期出境，出境期間在台創業的事業便須告一中斷。此限制促使其在創業期程的延續性上受到許多的限制。因為「身分」的關係而受到的限制讓早期大陸籍新住民面臨到每年周而復始的創業困境。

沒有!沒有，那時候他們的孩子也都還小，他們那時候還在讀書然後還要去當兵，所以都沒有接著這個生意來做，所以我做一做就收起來回去，去那邊再回來又開始做，做幾個月，所以兩岸之間來來回回都還是只賺到自己的零用錢。(DS11)

譬如我沒有身份證就不能租房子，不能貸款。有時候去買東西，器材什麼的我看中文可得不夠懂。這些問題我身邊的朋友會協助我。如果可以的話我還需要拿身份證，協助廣告我們的餐廳，讓更多人知道然後來我們這裡，最好就是免費的，因為我們付不起廣告費。(AE9)

在創業產品的通路或相關客源要素上，都是新住民創業上所必須去積極開拓的，但卻也是新住民最為缺乏之處。但亦都透過社會關係慢慢去經營自己的

社會關係。在產品通路的建置上，透過多元社會關係及政府部門所建置的管道，來取得更為廣闊的通路建置，協助其生產之產品得以取得順暢的銷售管道。許多新住民創業在此部分受到相當嚴重的困境，以至於其創業銷售上產生困難，無法回收其循環資金而導致倒閉歇業。

應該是客源，客源應該是最大的問題，資金倒還好，因為我們需要的不是很多，只要幾十萬就夠啦，我們就慢慢做，沒有像有的說我要幾百萬基金，然後我一下子我的目標要訂到多少，沒有我們都是慢慢，剛開始你看先買一台洗衣機，把家裡的一起用，然後用手洗，然後還去給別人分阿，所以慢慢有錢，我們自己去看我們的能力，能力到哪裡做到哪裡就這樣子。

(DS11)

有時候我會覺得說，因為你在賣東西，就是我自己的東西，因為我本身做東西，我都是那個，就是有接到單子我才做，大概是沒有問題，是我們烘焙坊，有時候你做的東西，因為你不知道今天哪些客人來，一定會剩下，剩下的話，也就是覺得說，我做那麼多東西，有時候它會有大月小月的話，就是說禮拜一甚麼的時候比較有客人，所以銷售的通路很重要。阿你就不能說，你能夠很好的，比如說我的量是多少，應該都會剩很多東西，那個東西的話變成就是我們的成本，一直這樣成本，所以我就是會開這個店的時候，我是沒有去想，只是說那時候就是很單純就是這樣子做，沒有去想，但是一開起來之後，你就覺得一天一天燒錢，對，燒錢阿。(DS4)

我們在創業的時候一定會有很多問題啊!所以一定要自己去克服，我也花了滿多錢去學人家的經營模式，特別是行銷跟技能，我花蠻多錢在這個行銷的。(DN17)

我自己本身也還在嘗試說有沒有一套比較適合我們新住民姊妹，就是說幫助他們能快速的創業，其實很多都卡在創業之後的行銷，行銷的部份他們比較弱，那我想說這應該不僅止於新住民。他們沒哪種品質的概念還有 SOP 的概念，所以他們是覺得說我煮的菜很好吃啊!但沒想到煮給五個人吃跟煮給兩百個人吃是完全不一樣的事情。所以在這個區塊我發現，創業就這樣子啊!所以在剛開始的時候我會讓他們了解這個市場是很現實的，如果說我們今天沒有準備好是完全沒有經驗的，他們會有一些在整個溝通的過程中，我發現最困難的地方是觀念的溝通，因

為畢竟國情文化的不同，教育水準也不一樣，我們這些新住民基本上它的教育水準普遍便都不高，所以有一些時候跟她講一些市場的概念，他們沒辦法接受。(NPOS)

你說創業要不要一點錢，當然是要，有自己的錢就好，沒有錢的話是不是就要舉債，舉債又做不下去的話，本來說貧賤夫妻百事哀，家中沒有生計，日子就會很難過，何況夫妻這個嫁過來的姊妹想要相夫教子反而增加負擔，產生更大的變故，所以我想這裏以外，我在創造行銷路線可以幫助她。(NPON)

就想說創業模式，那時候四年多前應該是網路比較，大家比較發達，剛開始的時候，現在是更多人在使用，所以那時候我就是用網路做一個小的宣傳，然後慢慢累積自己客源之後就成立自己的網站，就大概是這樣。(DM12)

我也不知道耶，就慢慢做來經營。最主要還是要靠客人介紹啊!一開始這部分沒客人，工作上會比較辛苦啊!後來慢慢就有客人。(AM20)

像我剛舉的就比較偏餐飲的，進入門檻本來就比較低，那如果以外配來講，主要是女性，他們會去學手工皂啦!皮雕那種屬於跟生活有關的技能，那這些技能如果去學起來還要去找適合的場域讓他創業。譬如說她要賣手工皂，她要怎麼賣，當然我們都知道現在是電子商務化了嘛!她會不會使用電腦、會不會用網路去做這樣一個商務平台的。包括她的商業模式也好，包括她的進出貨等等……還有很多創業的知識基本上她還是都要會懂。基本上她來台灣受教育的情況我不曉得，應該是比較少有接觸到資訊網路這塊。我們會有一個錯覺他們會使用手機就是會電子商務，這是不正確的，其中有很大的差異。而且她們根本缺乏去做損益平衡分析的能力，這部分或許政府或第三部門組織在協助上，能提供這部分職能的教導。但這些就算完備了，其實最大的問題還是可能她們根本無法從家庭的束縛中走出來，得以走道創業這個區塊。(SCH1)

通路我覺得這個對不管是新住民或是國內婦女或是一般的中小型企業來講都是最大的困難，因為她的產品、她的服務提供出來以後，她其實不知道怎麼樣去行銷她的產品，我覺得這個對她來講是最大的困難，可是有些新住民就是因為已經有既有的通路了，然後她才看到這個商機，她才進而去創業，說不定一個反向思考反而是有利的條件。因為她們有些經常是同一個族群，往來都有這個需求，然後她才看到這個商機，對她來講反而是容易一點。(SCH3)

缺乏資金的創業，如果在不同階段無法取得適度的資源，在發展過程皆會發生嚴重的問題。尤其在創業初期有關資金的籌措對於新住民而言，經常是難以克服的難關，若有夫家或親戚在資金上願意提供協助，在經營上比較容易取得經營上的彈性。

都是親戚啦，都是我先生的親戚啦，都是他的親戚跟朋友啦，剛開始我們過來人生地不熟也沒有朋友，所以透過我先生的親戚，基金方面都是他親戚，技術方面也是他朋友這樣子過來的。

(DS11)

## 二、成本控管到法令規範之建置

新住民創業的考察，值得再進一步關注的焦點是需討論其在創業過程有關成本控管的概念及執行。基本上，從記帳到成本控管的概念之訓練，以及財務上的管理都是相當重要的技能。目前有許多訓練方案亦多有訓練新住民在創業上的記帳及成本控管之訓練。但許多新住民仍然多採取簡單記帳，並未仔細去做成本上的控管與精算，往往會導致他們在經營成本的監控上出現問題，導致資本過度投資卻不自知之情況。相對於新住民的成本控管之缺失，二代子女在創業上除了是諸多網路創業之外，若是經營實體店面，則在成本監控及帳目管理上較具有概念，在創業過程中也會付出實行。

我們會比較注重在成本計算上，而不是後來營收，先把你所要的營收換算在成本上面這樣子，提早先算到成本裏面去，這樣你自然可以推出來一罐你可以賺多少。並不是像其他人說買一批算多少，我們是一開始先算在裡面，把一罐罐頭的成本算出來，再用營收去推出來。因為我們只有兩個人，沒有所謂的股東啊!我們只要先把前面投入的成本控管好，因為我前面已經控管好了，就沒有計算那麼細。(DM12)

說到這個理財方面，我還是蠻薄弱的一個區塊，我就是邊做邊賺這樣子啦！在理財支出的部分我還沒有去做一個真正釐清平衡和你整個經營管理的一個理財部分。我願意因為我理財這一塊我是蠻薄弱，我也想要說長進一下。但如果課程開得比較遠可能就會考慮，因為還要照顧家庭還要做生意。(DM8)

對，都是我再管的，像一個蛋糕多少錢，我必須賣多少錢才可以賺多少錢，再來就是我員工要多少錢才對得起她們。因為妳看我的員工，我對她們很好，最少有 1200，一天。很多，有時候 1500，妳願意加班，2000 塊我都是 ok 的。還有一個就是禮拜六禮拜天我帶她們出去吃飯，我還帶她們去旅行耶！我覺得這是需要的，妳需要去獎勵她們，她們才會覺得我老闆很好，會認真工作，有時候我們去吃到飽的，泰國店啦！(BN16)

我沒有在做帳，我有登記阿，就是大概我就知道我今天會收多少錢，累積下來就大概抓得出來，因為衣服他都有固定公定的價錢，洗衣公會都有固定公定的價錢，阿你不能超過這個價錢嘛，你只能給客人打折，只能低於這個公定價錢，所以大概我一天我能賺多少我都知道。(DS11)

我那時候就是把我的固定成本降到最低，一開始因為我覺得固定成本是最可怕的，你如果一開始就請人還是一開始就租地方，或是甚麼的都會覺得那是很可怕的事情，就是當你沒有收入的時候，你還是必須把這些錢交出來，而且固定成本又高，你是先為了固定成本而賺錢才開使有利潤，但是變動成本，假如你做一件衣服，它就是有它的成本在裡面，但是你賣得越多你的這個成本就是會跟著少，所以那時候一開始我只做了一個很小的庫存，就是可能做了 50 件然後賣了 50 件之後，才開始做第二批，或者是再做第二批的時候，可能就會有新的訂單進來了，客人就會說「嘿 Eileen 我也想要拿一件，妳這些布料還有嗎？」然後就幫他們訂製，所以我把庫存的成本降得很低，然後慢慢地有客群然後越來越多人知道這個品牌，我的庫存才做得越來越大，然後開始買現貨。(CS15\*)

目前固定是只有我，那如果有需要的話，每一個月或每兩個月要做那個會計帳的話，會有那個會計來做記帳的部分。另外如果有案子有時間重疊，我沒辦法過去就會請其他同業的來幫我做那一場的口譯。(FN18)

因為現在也是訓練他們就是記帳，就是你要記錄出貨因為你就是這有關於稅務的問題，虧

因為這個過程的話我自己也在摸索啦，但是我們去國稅局作稅登的時候啊，他有告訴就是你要使用記帳簿這樣，就你基本的進出帳要做一個登入這樣，那因為像小規模的話就一般越南姊妹，你看他們在家裡開的越南河粉，他們就比較不會去計帳。---因為像現在考證照還有補助啦，就跟原住民一樣，那過去是沒有的啊，那個也是有人去倡議才有的，那一樣啊就是計入出帳，那經營上面的話就是也是一邊走一邊學習啊，就是你的帳你到底有沒有賺錢，這很重要，你有沒有賺錢是要靠統計嘛，你有沒有你進多少出多少，剩下多少，然後扣掉你因為像我們在上課，我們在上鳳凰的時候，他有跟我們說就你的經營收入營業收入，然後扣掉你的材料，你的食物成本，然後成本分兩個部分嘛，一個是你的材料，然後一個是你的勞力，就是你的人事成本啊房租啊然後瓦斯啊什麼的。(NPOE)

其實要看人，如果妳有這個概念的人，其實就會控制的比較好。可能教育程度沒有那麼高的，妳掌握的就沒有那麼好，尤其妳那個報表又不一定看得懂。然後我們從工商報表去看那個普查，男女性企業，他們的營收啦!企業規模，相比男性還要小很多，可是有一個很奇怪的地方，她們的獲利率比男性還要高一點點。從中小型創業白皮書來，女性的創業比重呢!創業開始第一年那個比重也是相對前五年也是比男生來的高，我是說比率，不是絕對的，可見女性是想創業的。尤其您剛講這個新住民的部分，國內新住民應該是以女性為主，所以她們應該也是有很高的意願想要創業，所以這個協助的部分就會更加的重要。(SCH3)

謝儒賢(2013)的研究發現如果新住民的教育程度偏低，加上對於國內法律的不熟悉、不懂利用相關資訊，可能採取「土法煉鋼」或「且戰且走」的孤注一擲策略，此時對於創業的維持就可能因此難以為繼，被迫結束營業。本研究發現有關創業擴大規模之後的人員聘任，皆涉及到勞基法所有相關雇傭之規範。基本上，從受訪分析指出，新住民缺乏基本的勞基法相關規範之認知，這部分也在部份雇傭過程發生些許的勞資爭議問題。另外，受訪者經常發生在應業登記上產生之問題，多因缺乏營業登記而產生問題。

所以你如果現在開店的話，就是你如果自己的勞務的話，比較沒有牽涉到你聘僱的問題，



如果你在聘僱別人的話就會有勞基法的問題，然後姊妹的因為我們不是連鎖店，沒有專門來給我們上課的顧問，這個部分勞基法的話我們在課程當中其實沒有介紹很多，因為勞基法最近才修訂，才修了什麼七休一現在又可以彈性。這個我覺得他一直在變，但是他的宣導卻很少，這個部分的話可能就是比較麻煩，如果真的請人然後又被告，就說啊你沒有給我說，或者要怎樣，倒是叫他賠錢，因為她去檢舉你的話，你就被你就變成說可能你要面對勞基法的處分，或是勞保健保，你只要聘僱人員都會有勞保健保的問題，這個我們自己都還在研究。因為有一些他們會投保工會，但是工會是無一定的雇主，萬一你發生職災的時候，你的勞保不在這裏的話，但是你雇主還是有責任，比如他燙傷或是火災燒傷，這些雇主都有責任，都是職災。(NPOE)

我們開店那時候，就是租的那個地方然後我們生意很好，然後像隔壁也有在開店做生意，但是台灣人整條街超過百分之五十，都沒有申請登記營業，所以變成他覺得我們生意很好，又很吵，因為我們講話他都聽不懂，所以就變成他常常都跑去警局檢舉，變成我們得要去申請營業登記，然後因為又是鐵皮屋蓋的又不能申請營業，因為它不是建築物，所以造成我們很多的困擾，我們也沒加入工會，就是那種無力感沒有人可以協助。(AM14)

生意做得好，她不懂得稅法，國稅局就來抄，她所做的可能就沒有了；或者是建管科就來抄，你這個是危險建物甚麼的。或警察局就來抄；或者是商業處就來抄等等這些的問題，好不容易看她生意有起色，做得不錯。或許這在她的國家是合法的，可是來到我們當中，她怎麼知道這是不可以的、不合法的，以至於這個情況下就被打壓下去。(NPOM)

### 三、支持的要素

邱琬雯（2005:240）指出新住民參與以丈夫、扶養親屬或親友網絡為主延伸出去的工作；創業上有時亦是協助性而非主導性的工作，如資金籌措、經營管理和所有權方面，雖然利用本身族群特質來經營族群企業，他們幾乎都須仰賴丈夫出錢、出力、出店才能營業，上述的框架是否也會出現在新住民及其子女的創業過程。創業過程中有關家庭的支持與協助之考察上，家庭的支持是創業成功最為重要的因素之一。因為在創業過程中有許多枝微末節的事務，都需

要專心全力支投入，包括對於資金、價格之掌控，以及原物料進入的了解及來源，尤其新住民在創業之草創階段更是需要花費諸多心思在籌措所有生產要素上，若缺乏人力協助，相對的將更加辛苦。

應該說我先生還是我最大的推手，因為他，他雖然不會電腦，但是他會鼓勵，我他會跟我講說，在工作中、在接案的過程中好好的去洽談，不管是不認識價格啊，那要怎麼樣子要肯定自己、跟客戶溝通，那就是一些工作上的一些怎樣子的負責任等等，那他都會跟我講。那尤其是我出去口譯的話，不管是近桃園市內還是台北，甚至高雄、台南，他都會陪同，並不是說不信任我還是什麼，但是我自己可以開車，但是我是路痴，所以他覺得不放心，然後，他因為我自己曾經跟他透露過，我出去口譯就像出去打仗一樣，那有人送我到戰場上，我心裡很踏實，那他知道這個樣子，所以他一定會接送我，所以我覺得是很大的精神上的支持。(AN3)

我覺得最主要就是家人的支持對我來講是最大的幫助。如果沒有，可能就會止步不前吧!當初小孩子小要創業又要賺錢做生意真的是蠻辛苦的。就先生的支持也蠻感謝他的。先生的支持才會讓我一路有到現在這樣子。(DM8)

一開始我們付出的老本很多，我花了五年才真正的賺回來、才有利潤，本錢都是老公幫忙付出。一開始開店的時候連房租也沒有，還拖了人家幾個月房租呢，這些櫃檯啊大桌啊都沒錢買，賺來的錢扣了水費電費房租什麼的差不多就沒剩下多少錢。五年地忍耐之後才賺得到錢，大家都這樣嘛，一開始要忍耐才會成功。親人和朋友的支持都很重要，我老公這邊也很好，精神上和經濟上都有。(AE9)

像我烤箱、打蛋汁的，都是他買的，他有投資沒錯，但錢都是我自己拿的，哈哈哈哈哈，妳需要甚麼他都會去買給我。妳要做甚麼告訴他，他都會買。像我有時候拍戲三天沒有回來，妳只要告訴他三天喔!他叫說好，他也不會打給妳，妳去哪裡，甚麼時候回來?都沒有，我出國兩個禮拜他都沒有打給我，他就很信任我，我嫁他 16 年啊!沒有聽過他罵我一句話。(莫愛芳: 網拍蛋糕)

爸爸媽媽、親人的支持和鼓勵。之前一個人工作有時候很累，孩子還小，只有朋友可以陪伴。後來有老公陪伴也好多，但我老公比我大一些，有時候兩人想法不一樣或是有差別，我還

是去找好朋友啊，我好朋友也是台灣人。最重要的是兩個小孩，她們是我的動力，有時候太累想著放棄工作，想起她們我就會有無限的力量，有決心做下去。(AE6)

我先生說我本身是可以，他當警察他當久了他會看人，他說老婆你可以做生意的料，他是沒有辦法，他可以在背後支持你，因為兩個夫妻本來就是要相輔相成，那就 OK，那就你支持我就好，我就出來就考乙級、丙級，這樣美髮就一步一步的考。(CS2)

家人或朋友喔，我覺得，重要的支持，精神上是很重要的，在這個過程中，像金錢上的部份，一開始我們有一點積蓄嘛!在淡季的時候有一些周轉，在周轉上有一些不是很迎合的時候，有家人有支持我們。再來我覺得是說錢解決事情是短暫的，創業到最後要成功其實我覺得是精神上要有很多支持還有心理建設這樣子。那時候我很感謝我媽媽，精神上的話，她有給我很大的支持，她告訴我說創業是一件非常辛苦的事情，---再來就是我覺得我公婆非常好，在整個創業過程中我公公就是幫我處理一些可能設備上啊!工具上啊!他比較懂這個，水電類的，我婆婆也是，她是一個很善良的人，她會一直關心妳生意有沒有好啊!如果我們生意比較忙的時候，她會幫我們帶小孩之類的，就是很好。阿朋友的話就是很好的朋友，給我們很多心理建設啦!其實覺得說不管是家人朋友到夫妻都是覺得還是娘家媽媽都是滿欣慰的，都是還不錯。(DM12)

其實在創業過程中，家人跟朋友的支持是相當重要的，沒有家人的支持就可能你沒辦法照著你想要的去發展的，阿朋友的支持就是說，會幫你介紹客人啊!協會也很重要，會幫你行銷啊!讓你更有知名度，這也是你優勢的一點，就是會比那些沒有協會協助的人來講，協會幫助蠻大的。(DN17)

那時候我還年輕阿，我才 26 歲而已啊，我也有考慮過，我也想過很多事情阿，我在台灣也已經 9 年多了，已經很了解台灣的文化或其他台灣的資訊甚麼的，這是我第一個選擇，那另一個選擇就是我去一個完全不熟的地方，像中國、香港、新加坡等，那我去那邊如果要開公司要賺錢的話，我就是等於要「從零開始」，所以我當時就想說我先在台灣試看看，如果成功就 OK 了，那第二個就是跟我太太有關係，如果今天我在台灣的話，最起碼她還是有她自己的工作和朋友，那如果我今天去一個新的陌生的國家，我也不知道能不能完全適應而且經營有成，還有我太太也不知道有沒有辦法。(FN19)

然後其實他的越南小吃那個麵啊!是蠻好的，整個開店的過程中，她的先生、公公婆婆都蠻支持她的。所以其實他在開店的過程中，她的公公有空會來幫她，然後她先生雖然自己也有工作，也會來幫她。再加上她們的品質、口感、口味都還不錯，所以生意還算不錯，在那個市場裡面。所以第一個我覺得有一些新住民她們在台灣結婚嘛!那這一個過程她們的公公婆婆有支持就對他創業有很大的加分。(SCH1)

部分新住民在創業過程中，其創業資金的支持來源並非自己積存霍夫家提供，而是來自自己的娘家提供資金上的支持。甚至有部分新住民的娘家去銀行貸款借資，就為了提供新住民的創業資金，致使新住民在創業過程因為資金來源不易吉相當有限的狀態下，產生很沉重的壓力。

我自己開的，但錢是我娘家給我的。她們也是沒甚麼錢，也是貸款的。對阿，所以他那邊貸款來協助我啊! (AM20)

我覺得如果家庭不支持然後這個是很難的，因為對你來講他來到台灣，他的家人就是在台灣這邊的家人，在娘家那邊的家人除非家境是好的，不然在沒有台灣家人的支持下，其實很難創業，除非他的婚姻關係也告一段落，孩子也大了，他可以自己做自己的事情，那如果他還在那個家，但家人不支持的話，或者他還要照顧還有家庭照顧的責任，我覺得是有困難的。(GOVE)

創業過程中有關同鄉或台灣朋友的支持與協助是新住民在創業過程中最大的精神與實質支柱。新住民同鄉之支持徹底展現在社會支持的潛藏協助上，例如繁忙時的小幫忙，或是協同上的家庭照顧之小幫忙。讓新住民在創業過程能減輕家庭照顧所產生的限制，也能讓新住民有效解決及擺脫工作與家庭生活無法平衡之困境。此外，亦有一個重要的發展便是有部分新住民透過成立協會來協助其他新住民創業之發展，成為重要創業資訊的平台分享。

我們最開心的是說，我們在創業的過程中有很多的姐妹來幫忙，變成是在忙的時候還能看到有很多姊妹也在幫妳，有時候人一多，自己又在那邊忙，就一堆碗放在那邊沒有人洗，所以開店感覺最感動的地方就在，有很多同鄉的人，他不是來吃的，而是來幫忙的，雖然我們開店很累，但是很開心，那另外我們在開店的過程中，就會協助很多姊妹遇到家暴的問題，家庭的問題或是子女教育的問題，所以我也想說還要再繼續開，規模不用很大不用請員工，我們主要是說開店就是為了讓新住民、移工，他們來吃的時候我們就會成為朋友，成為朋友之後就會知道說他們有甚麼問題需要協助。(AM14)

過程中有朋友協助，就是剛剛說的那個好朋友，我一人就沒有那麼多成本，還有她的朋友比較多人，人家就會幫忙到處介紹。(AE10)

創業上沒有甚麼借錢，因為我是一個人嘛!沒有說合夥，沒有找合夥人，所以我們這個投資也是小額投資，我們就最重要就是抓的住客人，像客人的話就是穩定的，那在技術性的話就是客人才會穩定，我就是自己這樣一路單打獨鬥這樣走來。(DM8)

一開始我開店的成本不多，但我有一個台灣的好朋友，她跟我一起合股，後來她就去申請了一個叫鳳凰貸款得到一筆錢來協助我們。租房的部分也是她來，因為我沒有身份證所以沒辦法租房。我開店到現在已經一年半了。(AE10)

所以我成立了這個協會，就叫中華兩岸美學促進協會，希望透過這個平台，能有更多的資源去做整合，去運用到這些資源，幫助年輕人可以有更全面的技術資源，可以有完整的技術學習到，再來就是產品儀器這些還有一個網路平台，跟行銷做結合，希望在後續的創業可以有好的效果。(DN17)

我覺得她需不需要接受創業的訓練，如果她要接受創業的訓練，她要知道她如何去取得這樣的資訊，那這一部分她有沒有困難?就是她要去知道這些資訊，她知道政府有哪些單位在提供這樣的協助，那如果不知道的話，我覺得這個對她有很大的障礙。(SCH3)

在新住民二代創業之考察脈絡上，新住民二代認為創業過程夥伴關係的建立相當重要，有許多新住民同學成為其規劃創業思考及行動上的重要合作夥伴。其

主因源自於，因為同學彼此之間熟識，在合作過程中比較容易取得高度的信任與信賴關係。

很大的困難點就是我找不到好的夥伴，就是我覺得那時候可能找一些年輕的夥伴，可是我覺得大家都只想要更快地賺錢，尤其是我一開始我找不到 partner，我原本是想要跟那個同學那個女生一起合作，原本都已經講好各自負責甚麼事，但其實後來發現興趣跟價值觀，根本都不一樣，那可能會想要一個人做，我能碰到我現在的合夥人真的是運氣很好，因為我覺得信任是最重要的，不管團體或合夥人，因為信任就是第一點不要說謊。阿，後來就是自己設立了一個很爛的網站，然後就是自己上面賣，然後那時候就是可能一個星期一個訂單，然後到後來就一個星期兩、三個，然後又變成每天一個，到現在我可能每天有一、兩個這樣。那我們現在就是用那種比較算是租店面，就是他們已經有一個很完整的系統，我只需要把我的產品放上去，它是月租的但是真的比較方便，比較不會有 bug 的問題。(CS15\*)

從新住民在創業過程進行檢視，有部分受訪者指出，整體而言是缺乏政府公部門之支持，在早期居留上問題的確造成在創業經營上的諸多困境。包括連二代創業的受訪者也指出政府部門應在予新住民及二代創業上的協助上給予更多的政策資源導入及輔導協助過程。

我們連在這邊申請信用卡也不行，所以我從政府那邊完全沒有得到任何幫助。因為我覺得有一個很大的問題就是所有資訊都是中文，我們外國人怎麼找得到，我看得懂中文，但是如果叫其他的外國人找中文的資訊會找得累死，到最後都還是需要靠一些當地人來幫助找這些資訊。我可以創立一個公司，但我沒辦法當公司的負責人，這個公司沒辦法給我居留證，我可以創這個公司但我不能在台灣，我還是必須得靠別人我才能留在台灣，我覺得這是一個非常大的問題。應該要有個創業居留證這個東西啊，不然要怎麼留在台灣。(CS15\*)

政府的支持是不夠的，我說我們台灣的百姓都已經很不夠了，新住民就更不夠。她們是很了

解，剛剛說法令啦這些她們都不是很了解在地的這些文化法令都不是很了解。那第二個部分就是，她們的資源不夠多。資源可能是分成內部資源跟外部資源，比如說她們的人際的關係，還有她們資金的資源，還有其他的外部資源，資源的取得管道，還有她們的資訊都不夠暢通。所以這個部分當中她們就很吃虧。(NPOM)

新住民創業過程，在第三部門組織的協力上，主要是在創業平台的建立與協助。因為平台及管道的建立是相當辛苦及困難的，因為需要高強度的社會網絡關係作為基礎，雖然新住民來台雖有段時間，但在此部分的連結上卻依然困難重重。受訪新住民協助之第三部門組織團體指出，創業平台的建立是相當辛苦的過程。平台的建立得以讓所有新住民創業資訊與法令規範產生高度融通，促使新住民在歷程上得以規避前人在創業歷程上所面臨的風險。透過平台整合進行統合式行銷。

所以我現在想說要找一個網路平台，自己協會成立一個網路平台，我去找資源，我找公部門來做行銷，再找一些姊妹還不錯的產品，經過包裝之後上架，就是我對外開始行銷這個平台，就是我接到單我再開始生產，我覺得第一個就是我也輕鬆，我沒有壓力；第二個部分就是我們的姊妹也沒有壓力，就是平常她們也可以做自己的行銷。網路的部分目前我們是剛開始，因為我 3/1 招集了八家企業，就是都是新住民的微型企業，他們都有非常優秀的產品，可是他們不知道怎麼行銷，所以我招集了八家微型去跟經濟部中小企業處去做簡報，請他們德資源進來，幫助我們做網路行銷那一塊，畢竟那一塊需要時間跟金錢去堆砌累積的，所以我們才能夠慢慢成長，所以這塊目前我們是剛開始。(NPOS)

我們就放在我們自己的計畫書裡面，所以我們服務的不只是店裡面的客群，那我們也服務新住民姊妹，讓他們能夠在家裡創業，然後我們提供一個店鋪給他寄賣，就是我們當初是希望這樣啦，所以他們也覺得這個很特別。(NPOE)

她們的第一桶金都是借貸來的，借貸對象大部分都是該國的親朋好友。她們內在的網路連結這個部分是算還不錯。反而是她們該國的網路資源，如果我們政府可以去好好的連結，然後變

成一個通路，是可以很好的運用。但是政府沒有跟她們連結，她們是憑他們的網絡資源，她們自己當中去尋求來協助她們裡面的成員。那她們本身自己就很弱了，再加上說這個過程當中幫助是有限的，或許還會有一些從中取利的人。(NPOM)

國內目前這樣自發性質的比較少，但是新住民有人願意來做這個第三方組織的話，還蠻難能可貴的，應該也是很需要，畢竟新住民跟政府溝通的那個機制，我覺得還是有需要補強的部分，所以我覺得有人願意來做這個應該可以大大的縮短他們溝通的落差，讓整個運作更smooth。(SCH3)

## 二、 新住民的合夥創業及國籍的高度區別性

新住民創業有些還是會受到國籍之間所存在的差異。大多數新住民創業夥伴多為同鄉人，似乎在信賴上比較容易產生，其他國家的創業組合除非有來自協會上的安排，才有可能在創業路徑上產生聚合。

目前是五個人，裡面有一個越配、四個陸配。另外還有一點就是說像越配的話對於中文的閱讀能力真的不行，像是要送便當還是幹嘛的非常非常的辛苦。我那一天剛好去，就有人打電話說怎麼便當還沒有到，我就問一下說這便當甚麼時候送，她說已經送出去半小時，後來這個越配回來說：「我沒有送，我找不到地方。」我說好，哪裡，我來送。後來我們就再調整，像這種我們就不應該叫他去送便當，因為他不認識路、不認識中文字，這個你還叫他去送。其實這個部份是我們那個店長是沒有那一方面的概念，只覺得我們每一個人要輪著做這些事情。那個很辛苦，那個很難溝通、會吵架。比如說越南的他們的排外性很強，而且我發現越南的這些越配非常的強勢。(NPOS)

因為那時候大家都已經開點了，就沒有說要申請那些，因為那時候大家就計畫預算大概60萬，那一個人20萬出來然後就開店，就沒有想說要去貸款，因為大家都想說貸款就是會有利息，如果只是個小吃店，就不會想說要去貸款去申請補助的。說真的因為不同國家會有不同習慣，就會有衝突，請姊妹來做也只是一個噱頭來開店而已，但是說真正的，是這個有讓他們一起合作，那這個做得大嗎？我覺得這個是要讓姊妹成為股東，他才會做得大，如果說就只是請



不同國家的姊妹來開一個店去經營，那我覺得就是效益也不大，因為大家就是說我也只是給妳請來當員工而已，事實上也不是真正的想好好去經營這家店。(AM14)

### 三、資源的輔助要準確－避免產生資源投注之浪費

新住民創業輔助資源有限，政府輔助量能也非巨大。所以應著重在必要的資源運用缺口，避免過度分散而產生資源浪費之現象。更必須更為積極的輔導新住民在創業開端如何取得政府部門的相關輔導資源，透過公部門資源得導入得以延續創新發展的重要機會。

但是我覺得這個人會帶到說在台灣要創業可能還是要有一些文本，就是要識字嘛，因為我覺得很多姊妹他想運用台灣的相關資源，可是他不認識他看不懂，這會是一個蠻高的門檻，因為這會成為他們爭取一些資源的門檻，因為他沒有辦法使用這些文本或申請，或是理解那個程序。(東部公部門)

交流所產生之效益還有看是不是能多做一些交流這方面啊!政府辦一些活動啦!讓我們多參與，美業上面的交流，讓我們能說互相交流的話。對對，我覺得政府還沒甚麼做到。(DM8)

在創業資金的籌措上，新住民的確存在著許多困境，因為計畫資源目前日漸競爭，在透過計畫書申請補助資源越來越不易。在協助新住民創業計畫資金枝申請作業上，政府部門又缺乏此部分之訓練，因此在受訪創業個案上，導致所有的負擔皆由民間第三部門組織來進行協助，相對亦造成第三部門組織在此功能承載上的重大負擔。

我是有聽人家說甚麼鳳凰計畫，可是真正申請的話好像沒那麼容易申請。我感覺那計畫書很難寫，真正要申請到那個錢的話好像沒那麼好申請。鳳凰我有上過課程。也是請老師講解的話我是覺得好像有點困難重重的感覺。雖然政府有釋放這個好的訊息，他又設這樣一個門檻讓

我們覺得那個門檻不好跨過去，所以我們就自己想辦法。(DM8)

他們那個好像是，那個叫甚麼名字，他們創辦的基金會，對阿，那個專員蠻好的，他有來跟我，那時候我有申請說要做東西，好像他就說那你要寫一些計畫方案申請經費，阿你要做甚麼、賣甚麼東西，那時候我就是，怎麼講，因為我一直不能很專心的做這一塊，所以我後來就放棄，就沒有申請。(DS4)

再來針對於公部門的這些補助我必須要盡量多辦些說明會，像禮拜六那天我就是辦新住民二代海外培力計畫。我請立委的辦公室主任來這邊，因為這個案子是立委提的，所以我請他們辦公室主任來這邊。請他們說要寫這些東西的時候，妳的眉角(台語)在哪?可是他們聽完後也是一頭霧水，那我們是不是要再開一次的課程。政府部門的職業訓練單位並沒有這部分的協助。資源的申請上必須要分兩個部分來談。第一個:基本上公部門的所有案子妳要會寫計畫案；包括妳要創業，妳要拿資金，妳要寫營運計劃書啊!但是謝計畫這件事，這個對於新住民來講非常困難。所以我們協助的過程還要包括如何教導或協助姊妹如何來申請計畫這件事，在教導過程其實非常辛苦，因為它們都沒有寫計畫書的概念!(NPOS)

因為畢竟現在我們目前你要寫企劃書都還是中文為主，總不能去寫個越文計畫書 評審也看不懂，所以這個部分，在電腦的使用上，然後在語言的使用上，就是屈居於比較弱勢，所以我們政府的話，其實他們要自己創業然後要符合政府規定，符合國家法令的創業，比較難一點，這真的說像就是他可以做實務的，但是他要成為一個負責人，真的是比較難，去面對那些東西、申請條約。(NPOE)

應該是這樣啦!政府有幾個路線可以補助貸款，真正需要的人申請不出來，她因為這方面必須有一個專人去寫，如果專人能寫到這樣，她還需要去借錢嗎?她能寫到這樣表示她很有生意頭腦，它條條框框啊!所以說這個要簡化，不過現在就很怕遠端說圖利啊!政府當然有他的把關啊!是不是，所以說他指定的這些單位都是人在操作，只要是人在操作就是很容易有弊端，所以說來講，這個是你能寫出條條框框，這種人就智商很高，根本不需要借款，會寫的根本就不需要這個，不會寫的才要。(NPON)

政府在這個創業貸款的部分，常常有指定的一些承接銀行，但承接的銀行，你一般企業家要貸款也是一樣，你要給我一份規劃書，或是給我一些我要求的文件，就變成說你會做；你不會做，是你自己要去負責，這是對創業者。但對於新住民，你要輔導她如果經濟上相對弱勢，我們常用配套配套，這個就沒有配套了啊！我認為這樣沒有配套，是計畫只做了一半，我認為如果是這樣的話，新住民的 NPO 可以在創業的要點，或是計畫的要點，可以給予她一些經費的撥股，或者是說政府現在談公私協力嘛！公私協力就是說我現在要輔導新住民沒關係，公的可能像移民署，協力は這些可信的，包括這些常常往來的，我們經過評估或認證評選，你也提出了你協力的規劃，你聘雇相對的人員，你只要完成成功審核通過，沒有通過跟通過我都支付你比例的錢。新住民創業輔導的這個，我是比較持樂觀看法，因為一些 NGO、NPO 長年都有撰寫計畫的能力，所以當政府他給予一部分的費用給予，讓這些組織承載這樣的工作的時候，他基於對新住民服務的熱誠，他就會去招募或去聘請。當然這些 NPO 在這過程當中，我也要一筆類似的管理費，行政管理費，你給這些 NPO 行政管理費，他才會有動力做這些事情，政府現在做事齣！公私協力不要說長期都是志工的這個概念，我在公私協力的這部分，我請 NGO 幫我找夠專業的人來做，那這個夠專業的人我在撰寫計畫，讓這個新住民可以遂其願，政府撥這些錢，我透過 NGO 當窗口去做這些事情，給這些 NGO、NPO 一些費用，我覺得是合理的。(SCH2)

這個部分當中我們就會開課，開一個支持團體，那在過程當中大家會談，會說怎麼去書寫，讓她們可以寫的話就讓她們盡量寫，我們就有人在看，看的時候我們下一次再來修。一直改到可以的話我們就來協助大家一起投，投完了之後就看有幾個過，但通過比率不高。這個可能要從兩端去分析起。如果從申請端來講，她們可能對這個熟練度不夠，所寫的內容可能比較不吻合委員的胃口；從審查端的立場的話，我們會看見他們因為就便利審查，而不是就實際審查，所以有一些他們就會被抨擊大家比賽寫作文。那政府所聘請的這些委員也畢竟是學術界大於業界的，那兩者的落差如何去把它吻合起來，進一步去落實。(NPOM)

相關資源資訊。她要去辦理這些登記啊！是不是可以有專人來協助她們，因為有些新住民她可能技能很厲害，類似說開小吃之類的。但是說她可能要去申請這些文書的部分，文字閱讀是不

是有一些閱讀上的障礙。如果是中國大陸那邊來的也許會容易來的，那其他國家來的，這些就會是她的障礙，這個部分就可以有一個協助或一個窗口平台來幫助她們，我覺得這是必要的。(SCH3)

新住民的創業過程遠比原國人的創業要更加辛苦，因此在創業輔導過程中有關創業輔導人力上的需求更加缺乏，因為語言文化因素所產生的問題，容易使其在創業過程中產生諸多困境。也因為這些困境，使得第三部門協助組織在其創業輔導過程中所需的人力嚴重的呈現出不足的現象。

當然啦我們希望說政府就應該做，比照台灣人創業輔導、微創去做但是因為本身上就有文化性的差異所以可能用微創的這個部分在做對微創的人很辛苦，他就要一個人去追著這些，好多人，就一個人要去輔導三個新住民欸，阿因為妳台灣人妳在語言上沒有差異阿沒有落差嘛，所以妳自己去簽約是沒有問題，但是你如果一個人力，微創妳要輔導三個新住民去作簽約，妳要每一次給給給，所有的文件你都要看，那你是要累死他，他光做新住民就好了，他不用做一般的人，沒有辦法。(NPOE)

從受訪者資訊之分析，政府、第三部門及新住民之間所建構之協力網絡機制在府部門端不甚完整。新住民與第三部門的組織之間所存在的連結關係整體而言是相當緊密的，而且在創業過程，部分新住民對第三部門組織的依賴程度是相當高的，在其創業過程中也得到許多層面上的協助。

我覺得名義上有，實際上這些新住民有沒有享受到就很難，這個消息好像沒有發出去，我們還是不知道窗口應該聯絡誰。那翻譯工會那邊有，他們會開很多課，包括勞基法、健保啊!勞保啊!這些它們都會上，台北市翻譯工會，這個有幫助。(FN18)

我感覺這些部分的協助都是斷裂，不夠的。但第三部門組織因為新住民有其創業上的需求，所以在過程中提供許多的服務，包括計畫書的撰寫。政府部門再給予這些計畫資源應更具方便性，否則新住民在使用資源上，絕對會產生隔閡。我個人目前感覺政府這部分並沒有把

新住民創業這塊，當成是重要的事情，因此我認為她們在創業過程所能夠取得的資源與協助，都還是相當不足。(SCH1)

我相信她們的協會跟她們的親朋好友應該是占一塊的，那政府部門我就沒辦法確定，因為她們人際的力量蠻強的，因為協會也大部分是她們的人去成立的，這部分我確定是蠻強的，因為我們活動都是要去找協會，她們就會 Call 出一堆的新住民。我相信這個力量一定是夠的啦!(GOVS)

政府部門、第三組織、新住民之間有良好的協力網絡來說。這可能可以今年的案子來講，因為像去年我可以參與到這個計劃我覺得就是主管有給我一些自主的空間，然後讓我參與到這個案子，因為他覺得跟新住民相關，雖然不過還是要回歸到組織能量啦，還有這是不是組織想要做的事情，但是以去年的狀況來講，主管給我空間參與，但今年遇到的狀況就是主管沒有給我們空間參與，那我覺得像在這個時候肯定我們的網絡就會有點斷線，因為我們沒有餘力的被支持去參與這樣的一個計劃，然後但是就會變成這些參與都會變成檯面下的，像今年的訓練或是說這個計畫的進行，就是偏向是檯面下的發展。他是一種專案或方案，我覺得還是要回歸到主管的態度是不是支持。(GOVE)

的因素是政府的因素。但是政府不要說新住民，跟一般的老百姓一樣。那新住民更是弱勢，不管她能力在國外能力多好，到台灣她就是偏主弱勢，那所謂的偏主弱勢就是對台灣的文化跟政府政策、法令不是很熟悉。這樣子的弱勢，在台灣整個當中，台灣是不友善的，那台灣不友善在這些因著台灣做地行政，她以自己的角度做行政的工作，不管遇到甚麼問題，我就是依法辦理的。她不是幫老百姓解決問題，更何況是新住民。那我們第三部門組織在這當中的協助，如何將政府的語言跟方式整合起來，協助她們政府的這些法規問題，如果這樣子的話，她起碼可以省上一半的時間，專心去做她的生意、經營的模式，這樣子反而成功率會比較高。(NPOM)

像我們現在有做到心理輔導的部分，有一些要分析她們是所有的個性還有方向啊!可以引導她們往那邊去發展，可能就是說可以有一個單位可以引導她們往正確的方向走，一步一步的引導她們做。其實我們國外進來，有很多台灣的習俗還是規定啊!我們不太清楚，因為聰明的人也不見得會知道這些資源。我們政府部門才能說由協會這邊能夠第一線協助新住民姊妹這樣子，我們

要有計劃出來，有計畫，那個還有辦法說那些團體才有辦法配合，配合也可以說給新住民姊妹實際去知道有在做這個政府監督的責任，錢撥下來要真的有去服務到新住民的身上。(GOVM)

在新住民創業的後端而言，有關新住民創業的品牌與通路建置之協助是相當重要的事務。針對新住民創業上所產出品質相當不錯的產品，政府部門可協助將優良產品進行推薦，並協助建立品牌增加其知名度，以及其後續通路的建置。使其銷售得以逐步產生擴張。

政府可以撥預算去幫忙他坐起來，像固定採購，或去輔助他成為在地品牌這樣子，就政府直接來幫助他，像政府的預算案，外賓來訪採購那些，都是比較有名的，是不是說可以撥一點給新住民這樣子，如果你有政府的支持那些你可能比較快一點也比較順利一點，我覺得這比較需要一點。其實新住民真的很需要幫忙，真的有不錯的產品，政府可以的話就是可以輔導，不要說有甚麼資源啊!我覺得就是輔導起來，把他品牌做起來，對在地，可以變成在地的一個品牌這樣子，這樣對政府很好，對姊妹也是，像也可以有一個新住民專區，網頁放特色美食啊!不要讓它變成口號，要去實行，不要說都是口號。(DM12)

部分受訪新住民及地方協力組織指出，政府除了應積極在創業平台建立之外，更應透過平台的運作來進行整合，作為各單位與新住民或其他相關協助單位之溝通協助平台。相信新住民跟協助新住民在創業協力過程，包括在資金補助及輔導評估等層面之協助。

政府如果在協助，就像剛有一個協助平台來做一個協助做部會跟各單位的溝通協助平台。第二的部分我就會建議說，政府應該取決於信任，那這個信任的機制或許會有失敗，那它的容許失敗率有多高，如果他能夠研究出來，就接著他去信任。比如說資金的投入，比如說相信這是一個過渡時期。資金的投入，政府願意補助他們 50 萬，那 50 萬我一年當中我願意補助 100 個，在這 100 個當中他才會知道說有 10 個會成功，90 個會失敗，那風險他評估完他覺得可行。(NPOM)

其實部會跟部會之間不太會有往來的，坦白說有很多的創業，女性的創業協會他會跟中小型企業去連結，中小企業本身的協會連結。所以說不管新住民創業，其實輔導新住民的責任啦!或許未來有移民署想好好做新住民創業這塊，有時候在年度可以做跨平台的會談，這個跨平台的會談可以我們有新住民創業有一個新的措施，好比站在幫她們行銷的概念。(SCH2)

#### 四、政府在資金及深化技能養成之協助

新住民在創業歷程上，是否得以穩健發展？從受訪者的回應資訊指出，在新住民創業過程中，資金是否有充分的取得及創業專業技能是兩個最為重要的影響因素。如果未來在政府補助層面因為資源逐漸減少而進而產生斷炊，如何在未來創業經營上產生自給自足的思考才是最為重要的發展方向。

我最近一直在跟公部門要資源，我要他們的行銷管道，第一個部分。然後輔導我們在營運上趕快趨向正常的營運。因為我從一開始辦教育訓練，我就知道補助這種東西，你不可能拿永遠的，所以我一邊申請一些補助的課程，另一邊如果說能夠再開進階的課程，我就希望開一些自費的課程，因為我希望我的教育訓練這塊能夠成為雲嘉最 TOP 的教育訓練單位。因為我知道當然你拿錢辦事會比較輕鬆，但我覺得那不是長久之計。因為那我會沒有安全感，一直依賴某個單位還是怎樣，那個資源有限。所以我一直不希望說全部都是依靠這些補助單位來。(NPOS)

我們有聽過一些管道，但好像不太適合我們，我坦白講政府資源多嘛!但是你要去申請，像你講的不是那麼簡單。政府過了，銀行不一定過啦!決定放款的是銀行嘛!而且她限制很奇怪就是妳資本額要占妳貸款額的我記得是十分之一嘛!那對一些想要創業的人來講，假設我要一百萬，那我要先拿十萬出來，像鳳凰就是這樣子啊!(DM12)

部分新住民因為移動能力較弱，期待能夠在「當地」接受職業訓練，地方政府部門也在職業訓練的提供與技能養成，希望透過這些在地連結得以協助新住民在創業技能養成，以及能夠考取相關的就業證照。

所以在我們職訓課程這幾年的安排，我們會要求委外單位安排一些創業的訓練、講課。那由他們自己去安排比如說比較淺的課程啦!那她們如果真的願意的話，她們確實會自己結束完自己去開店了，只是還沒有做這個調查說到底有多少比例的問題。那像新住民喜歡的可能指甲彩繪，有些餐飲，如果真的有心的她們學完就會去考證照，考完證照她們就會獨立自己去開業了。我們這幾年會在就業的地方安排體驗的課程，就是說請創業的老師來分享，除了講就業的相關訊息之外，會有一堂課講創業的，只是目前好像沒有案例有成功，只是說我們也都在努力啦!新住民不見得會告訴你真正的需求，或者是說她有需求她自己早就找好資源。(GOVS)

透過跟政府部門開會來釐清所有相關問題，例如創業資源上的缺乏及課程訓練之規劃，以及創業相關訊息的傳播。有些問題是涉及到內政部移民署及勞動部在對應部門的討論，例如職業訓練的部分完整回到勞動部主管之體制。在整體資源的配置上，必須做一個合宜的分流，以及良好平台的整合。

沒錯，就是說訊息沒有發出去。好，政府像你們做這些新南向很好，可是有沒有讓大家知道，所以有一些類似好像沒有到向下到新住民。像有很多不同國家的人有組成小的群組，政府可以透過這些人把訊息發出去，如果你只在中文的報章媒體，他們看不到啊!他們不會使用那些媒體，所以應該想辦法發到他們可以觸及的地方，比如說 facebook。像他們要推動把台灣變成雙語國家，把英文變成 official language，我覺得在台灣要有創業的話，你要學中文，要開始想創業之前，要先學中文，因為台灣真的是一個地方可以好好學中文。(FN18)

我覺得就是可以找這些新住民的頭頭，就是開會，經常的開會。我們會去跟公部門去溝通說我們目前碰到甚麼難題，我們目前需要甚麼樣的資源，我覺得這個是有幫助，就是我們經常和在一起。但是不要那種摸頭的方式。(NPOS)

再來一個就是還是回歸到勞動跟勞動部那邊的協力，因為第二個十年的新住民發展基金其實就是做了很明確的分工，那跟第一年很不一樣的就是有關就業職訓相關的其實都回歸到勞動



部，所以新住民發展基金不再支持這塊的服務，那但是切割開來但是橫向連結又很少，是我們常常又聽到社區或組織常常也跟我們反映說現在都沒有再辦理什麼樣職訓類型的技藝類型的活動或服務，跟以前過往不一樣的時候又會這時候又好像在推工作了，因為這已經不是我們要主持的事情，可是勞動部也會說他們沒有收集到那麼多的群體足以辦這個，因為畢竟新住民服務發展已經也許已經十幾二十年那麼久了。(GOVE)

就是她們來台比較不知道一些就業的資源，我們就提供給她就業的資源，還有所碰到的問題，現場面對面可以提出來提問這樣，我們也會配合不同單位來宣導啊!像是交通宣導這些、職業災害宣導，還有就業碰到就業詐騙這些，對於她們在就業的過程。創業有一個我們配合的單位來講座，像之前有那個微創鳳凰，有專門的講師來講。(GOVM)

## 六、政府推動計畫之協助

除了創業微型鳳凰計劃之外，行政院婦權會近年來所推動之「新住民女性創業加速器」之協助，也提升了許多新住民在創業歷程上的輔助。「新住民女性創業加速器」計畫基本上為提升了新住民女性透過創業過程來提升其經濟能力，建立具國際包容性的區域經濟連結力為主。在「新住民女性創業加速器」計畫的政策方案功能，其計畫實際上是透過實際對新住民女性提供創業課程、輔導及資金等多元補助，尤其是在現有創業單位在未來擴大創業規模上之資金補助，協助其從創業到擴大事業規模之不同階段，提升新住民之工作能力及家庭經濟支持為主軸之協助方向。

我有哪些指導新住民創業的歷程與經驗，因為這個計畫 新住民創業加速器，這個計畫是從106年開始，那106的話它分兩個梯次，上半年的梯次的話，因為其實參與率不高可能在台北也在花東比較少宣傳，那後來我們是自己看到那個就是網路上有在po所以我們就主動參與下半年的這個部分，那經過下半年的一些研習的課程，跟姊妹實際的去創業，那就整個這樣從麻辣廚房就從106年的四月開始。(NPOE)

政府現在對於新住民也是非常地照顧，從這裡很多來讓她們學習，學習的時候是當然啦!有在學這個技術才能夠創業，不過有一個最大的瓶頸，就是說技術學到了，市場在哪裡?而且現在外面那麼競爭，所以我也深知，如果沒有一個突破性的話，誠如我講過的，幫人要幫到底，政府應提供更多創業資源。(NPON)

新住民創業歷程與經驗大概就是去年那個婦權會的創業加速器計畫，新住民創業加速器，去年的這個專案讓我有參與到就是跟創業這個領域相關的工作，跟新住民的創業較有積極的協助。我知道像公部門的創業、輔導、專案，不然就是貸款還是說 那個案子比較特別，去年參加這個創業加速器的案子比較特別是因為他是競賽獎金不是貸款，那這個在那個創業輔導機制裡面本來就算少見的，大部分都是貸款。(GOVE)

資金的籌措，因為根據以前的調查，國內創業的調查都是從自己個人的儲蓄來，主要是這個部分，新住民應該也是這樣子。如果說是以個人的資金來的，你有多少錢你就做多少事，但是一旦你想申請創業貸款的時候，那個部分就會比較困難，因為她們就是對於撰寫計畫書是不是能夠很流利地去撰寫。如果說她們為新住民開了一個這樣的創業課程，有協助她們去寫創業計畫書的話，就會比較簡單一點。(SCH3)

除了創業資源較為稀少之外，新住民及公部門皆共同反應出在新住民的創業歷程上，實際上是缺乏較為專業化的創業協助之專案或專責單位，得以在其創業過程中可以提供較為專業的輔導及協助。因為創業的輔導急需真正具有專業創業經驗的專責單位提出較為正確的道路。

新住民的創業好像沒有特別的多耶!因為好像我們這邊真的沒甚麼資源啦!創業最需要可能就是貸款，那就我所知她們貸款還是要一定的程序，不會說她新住民這個身分而特別有一些，對對對，他可能把你當作一般創業的。那我們這邊如果接觸到她真的很想要創業，我們通常把她轉到創業鳳凰，因為新住民是女性嘛!有時候可能就是年紀也差不多符合是創業鳳凰的，那我們就會轉過去那邊協助。應該是說創業它有很多東西是掌握在自己手上。那創業鳳凰或者是雲嘉南分署那邊會有專人諮詢，那我覺得創業很重要是經驗的累積，那妳說錢夠了、貸款貸下來了；第二

個就是說專人給你諮詢甚麼建議、財務的管理，那後面有很多部分是靠自己啦!我覺得政府還是會給她前端夠的資源，但是對於創業者還講，她不見得會覺得自己收到的資源是夠的。我個人會覺得就業跟創業本來就不一樣，那創業者的東西很多是自己要去負擔的。(GOVS)

都是依法辦理，我們不能說他們錯嘛!他們的輔導機制沒有，我們剛才說移民署願意來做這個區塊，可是他敢去踩到別人的線嗎?他敢安排或編制幾個創業輔導，了解這些比如說衛生的部分、食安的部分，讓她們合法，那個房子安全、國稅局怎麼申請合法的稅額去繳納、怎麼去節稅.....等等這些的問題，那這些必須整合跟通才。但是一般政府部門我經歷了那麼久，沒有一個單位能做這樣一個事情。那再來就是她們權責有限，他們用公部門的立場去跟各部會去溝通，人家不爽他。所以唯獨在第三部門還可以或許還能這麼做。但是這樣的整合，我們這幾天在做的當中很辛苦，因為跟各個部會來打交道，那有時候部會不用的時候如何去找到管道暢通、去溝通來促成。(NPOM)

部分新住民雖然多數子女都還未從大專學校畢業，但許多受訪個案在創業過程中，二代已經在大專或高中就學之子女有在創業過程中產生積極的協助，特別是在計畫書或是資源申請上提供新住民許多申請過程中有關文書及概念上的諸多協助。

以我們以這個女性創業加速器，新住民女性創業加速器這個案子來看，其實有蠻多媽媽就是來申請參與這個案子，然後有一些都是孩子會幫忙協助撰寫的。例如比較大的孩子，高中或者是大學，他們都可以參與協助他們母親在就是這個爭取資源的過程。(GOVE)

在缺乏親朋好友的協助下，需多新住民受訪者期待政府可以透過培訓上的協助來得到更多的創業技能。因為透過自我工作的參與需要多年的時間，如可透過專業培訓的課程，然後再有實務的實習將可以盡速協助新住民在創業上，迅速找到可以穩定發展的軌道。

像我們在這邊算是弱勢，所謂的弱勢不是我們人弱，所謂的弱是我在這邊沒有親人朋友的協助，那你如果說你在地人你這邊創業的話你肯定會有更多的資源，親戚阿朋友啊!那我們沒有，我們這邊就是靠自己，這樣的過程中，政府如果可以介入來幫忙來輔導我覺得可以去提倡的，既然你有心來幫助，那你就不要限制那麼多。(DM12)

對我的工作沒有，對，沒有，可能對很多其他不管是司法通譯，我在法院地檢署也會遇到很多其他的司法通譯的同仁、朋友，不管是來自越南還是來自其他東南亞國家的，他們也會有取得很多政府跟民間組織的一些協助、培訓。(AN3)

許多新住民的創業思考已經從台灣拉回其原生國，因此部分受訪的新住民，有部分因為先生過世或已經離婚，便萌生想回原生國創業之動念。另外有部分則是營業規模擴張，想進一步擴大營業據點，首一選擇便是相當熟悉的原生國市場。

他是馬來西亞籍，爸爸是馬來西亞，媽媽是台灣的。到最後爸爸過世，媽媽就帶著他回母國，在母國當中，因為媽媽是特教老師，在母國做幼稚園的特教教育，當時候幼稚園的特教在馬來西亞不普遍，他回去做的時候做得很好，不單是在社會福利，在幼兒的教育也做得很好，那孩子當中覺得不錯，所以就在馬來西亞推了一個類似把我們台灣的模式帶過去。把台灣的創新創業模式整個帶回去，然後就在裡面創辦了魚菜共生，跟一些幫助年輕的創業，然後合力的一個平台。(NPOM)

目前的經濟狀況還好啦，這樣就好。但也有想要擴大經營呢，我自己也覺得規模有點小，其實一直想著跨國回越南做生意的準備。(AE6)

還是沒辦法，我們只是可以過日子，就是說養家糊口這樣子。以現在的台灣經濟現狀來講，你說要擴大，可能經濟層面也是有一定的侷限性。但以後小朋友長大了，有可能回到大陸去開店，這個有可能喔!人多就商機嘛!大陸那邊經濟發展比較快，所以相對來講他的消費力夠的話，要賺錢還是比較好賺一點。(DM8)

曾經有學生真的回去，因為他們對餐飲這塊比較有興趣。所以我知道他們回去之後，他是馬

來西亞的學生，他有開餐飲相關的，他也把台灣的這一些連鎖類似像那種複合式餐廳啊!或者是像茶藝館類似像這樣的一個模式放到他們那邊去，他後來也是開了幾個店在他們國家。(SCH1)

有部分的受訪者指出，部分新住民來台已經有長久的時間。而且多數都已經取得身分證，皆為中華民國國民。基於待遇均等原則，因此應該一視同仁，將新住民的就業及創業納入一般國民來進行整體的規劃，而不應該有創業輔助還需要另外加以協助的創業思考。

然後政府部門的角度如何協助新住民突破這些困境？但是他 針對這個問題我覺得要回歸一個前提，就是其實創業這件事情我覺得不需要針對哪個族群去鼓勵，因為我覺得創業這件事情本來就是不容易的事情，不管事對於移民也好，對於本地在地的台灣人也好，我覺得創業這件事情本來就有他的門檻，所以我倒覺得 第一個問題我可能還是會回歸到為何要支持或鼓勵創業這件事情。(GOVE)

雖然公部門已經反映在新住民應有政策資源之宣導已經用盡相關管道，然而從受訪資訊仍然呈現出，許多新住民至今仍然不知有關政策資源的訊息及內容，在缺乏宣導的論證上似乎也不能成立，而應是在某些資訊傳遞的環節上出現問題。另外，在新住民申請計畫通過後的補助流程，部分申請到補助的創業受訪者指出，在行程上的延宕是相當普遍的現象。

人家有叫我去學一些東西但我當時沒時間，不過當時人家只會引導你去創業而已，現實的幫助都沒有，經濟上法律上我要貸款什麼的都沒有。但我不知道去哪裡找相關的協助，諮詢什麼的。我以前是很需要貸款但是人家沒有幫忙到，最後什麼事要幫助的都是我老公來，當時我去問但沒人可以保證我可以貸款。法律的資料什麼的我也想知道。(AE9)

我覺得政府一直在做耶，電視網路、書、學校，都有在做，知道的人卻沒幾個。而且很多人

她們有想法有創意卻不知道。她們有時候也會想，政府出錢，會怎樣嗎?會害怕，很多人都不敢用政府的錢，因為政府的錢下來，每一毛錢都要報告的很清楚，要不要發票啊!甚麼的，所以用自己的錢就好，會比較安心。我覺得這點是政府要做，妳可以讓他們放心，但要成功給我看，對，這是最重要的用意嘛!像我也是不敢，我拿你 8 萬塊，我一年要成功我很有壓力。失敗是我的損失啊!做不起來也無所謂，就不要再有壓力啊!對。(BN16)

政府當然這個很大的方面。因為你提出一個方案他還要評估很久，等他定下來已經是一兩年以後，你的機會已經錯過了。不像說我要貸款，它要評估很快他就去買那個成功的幾率很大但你要等它一年之後機會就沒有了。你看這家店現在需要五十萬，你不可能說要等錢下來你再開店，房子不可能等你，可能人家另外人租走了。(DE13\*)

我的困難不是來自業務那一面的，困難比較是來自一些政府的規定啊!還有一些設公司的。那個會計小姐就有來協助我，因為有很多文件要填，文件很多。我當初其實是登記有限公司，那個的最低資本額要 50 萬，它是屬於公司法下面，後來我就變成有二代健保，沒有人跟我們講這些，政府那邊資訊很少，反而是學校這邊會幫我們上一些課程，對翻譯人員，對通譯人員會有一些資源。發現說我們可以去參加工會、登記工作室比較划算，變成說我們要去把那個有限公司暫停營業，再登記一次工作室，工作室比較單純，資本額也比較少，我就想說如果 5 年前有人跟我講這個我就不用再重來一遍。其實雖然有很多困擾，可是我們去政府部門的時候，他們其實是很願意幫忙，我覺得這是台灣人的特性，你有碰到問題，你不知道問哪裡，所以你就開始打電話，當你找到人的時候他們會很願意幫助你，可是當中過程很長，有時候時間性比較緊迫的時候，就沒辦法有即時的幫助。(FN18)

## 第五章 結論與建議

### 第一節 研究結論

透過 4 場次焦點座談之舉行及共計 30 位各類別的受訪者資料彙整所轉譯之逐字稿，經由主題脈絡化的歸納、分析與整理。本研究得到之結論具體區分為「新住民及子女創業網絡之建置」、「創業狀態及類型與規模」及「損益、創業困境及因應策略」，以及「創業模組及相關輔助策略」四個層面之論述主軸來進行討論，藉以釐清四個研究問題之討論，茲分列如下：

#### 一、 新住民及子女創業網絡之建置

本研究在焦點座談資料分析上，初步討論以下三個創業支持網絡之建置來說明新住民創業上所存在的支持網絡關係。

##### (一) 家庭支持網絡：

在家庭支持網絡上，有許多新住民創業取得夫家成員的相對支持，新住民感覺對其在創業上減輕些許的壓力。但有部分新住民卻在家庭支持網絡上是斷裂的，甚至產生了嚴重的限制，便對於其在創業過程例如資金籌措及人力支援等層面產生許多問題。

##### (二) 同鄉支持網絡：

受訪者有多數的新住民在創業過程中尋找合作夥伴上，多屬意是同鄉的朋友。因為來台的關係，其間建構了相當綿密的互動支援網絡，其支持層面包括在訊息、法令及資金上的協助。對於新住民在創業過程中，不管是在人力及物力上都提供了相當重要的協助。

##### (三) 政府協力網絡：

政府部門與第三部門組織對於新住民創業之協助上，其所存在各區域的協力網絡支援從三方的受訪者反應中並未有相當健全的建置。通常都是各自推動

其對新住民創業之協助，從座談會及深入訪談兩個質性所研究法之操作蒐集到的創業資訊亦指出，在新住民創業過程所需之輔導及協助過程，政府部門、第三部門組織及新住民三方之間並未有重要的協力支援網絡之生成。

## 二、 創業狀態及類型與規模及損益

### (一) 創業狀態與類型：

多數新住民在創業上都非常小心，因此在投資金額上面多採取較為保守的創業發展模式，所以相對在資金投入上都比較謹慎評估。這樣的創業思考模式，也適度的協助新住民規避掉許多創業上的風險，此風險亦包括萬一創業失敗所產生的負債額度。其中，多數新住民創業類別還是以傳統餐飲，美容美甲為主，但也逐漸有如網拍，翻譯社及仲介等較為多元之創業類別。二代創業的部分，所接觸到的多以網路店面及銷售為主。新住民創業通常也都是家人或自己投資，有部分透過合資方式在起步的創業過程。

### (二) 創業損益之分析：

有許多新住民因為不善長成本控管，因此在借貸額度及多數新住民僅會簡單的創業損益分析，在穩定持續過程中其實有關創業損益之分析是維持經營事業單位相當重要的思考，然而卻也是最為缺乏之處，需要在管理及成本控制上有更多的專業訓練。損益的分析是在創業過程須讓新住民在其創業經營期間營運狀況之呈現，必須去精算在固定期間事業單位的收入及其所花費的資源。透過期間的分析應該要掌握評估績效、控管成本及擬定創業單位未來的目標與預算。

然多數新住民在受訪中指出，希望能接受有關這方面訓練課程之參與，期待在創業過程對於創業過程中成本效益之損益分析能有更為精確之掌握。因為在受訪過程，有部分在事業規模上算是成功創業的新住民，但在經營創業的損益分析上，仍然缺乏制度性的規劃與思考。



### 三、 創業困境及因應策略

#### (一)創業困境

雖然本研究考中許多新住民創業逐漸趨向多樣化類別的發展，然而在競爭日益的市場中，要穩健持續的創業成長仍存在許多困境。在本研究考察中，包含因身分類別等因素之限制導致其在創業基金的籌措，例如在資金不足層面就經常困擾許多想要創業及創業規模想要擴張經營的新住民族群。此外，在技能養成上，雖有一技之長，然因在服務過程因為缺乏良好的語言訓練作為溝通之基礎，以及缺乏學資歷認證的基礎，經常促使其在創業過程中產生干擾及阻礙。

另外，在創業資金及資源取得的過程中，有關創業計畫審查機制上，部分參與做座談者提出，審查委員在實務層面的專業性是存在著許多的問題，導致有著審查上的疑慮。以及在創業過程，租賃契約到期無法續約的狀態出現。

#### (二)困境之因應策略

實務工作者則須充分掌握社區資源，有效連結建立供需互助網絡，為新住民女性提供更友善的創業環境。相關夥伴關係的建立是在創業過程中，不僅資金較易籌措，在人力支援或創業分工上，也比較容易產生相關協助。

### 四、 創業模組及相關輔助策略

創業的運作能力是指創業者可以開發和調動的資源，包括資金、管道、客戶等。基本上，創業應選擇自我最擅長的類別。其過程不僅僅是指創業技能，更是創業者所處環境的資源條件。所以在設計自我創業模式時，在開始便須對自身及環境條件進行客觀衡量，認清自己能做什麼，需要在那些環節積極投入，才能獲取最大收益，而非盲目模仿和追隨別人成功的模式。以下便從下列幾個方向來進行分析：

#### (一)創業模組分析

創業的展業模組概念架構，不管是在新住民或二代創業上，創造穩固的營運模式，都基於四個主要模式之發展：(一) 創業模態：新住民族群及二代子女的微型創業，皆多為小本經營且創業類別越來越多元；(二) 在資本投資設備產品組合及擴張：在資本投入過程中存在著不同的考量；(三) 人力與組織協力網絡的形成：以此建構之概念分析出新住民具有高度的人力網絡及與第三部門組織之間所形成的協力網絡關係。相對的，在二代所存在的皆是透過網路平台經濟來進行創業為主，其在人力，組織與網絡之間存在著高度的差異化現象；(四) 創業路徑分析：新住民多數創業過程皆是在同業就業過程中學習相關技能，並透過此就業階段累積自己的創業資本。等到資金與技能都齊全之後，便開始進行小規模創業，隨著生意的興衰，有可能擴張規模，有可能緊急退出。相對的，新住民二代創業似乎多從網路平台來著手，避免在創業成本及失敗之後產生資金套牢之困境。

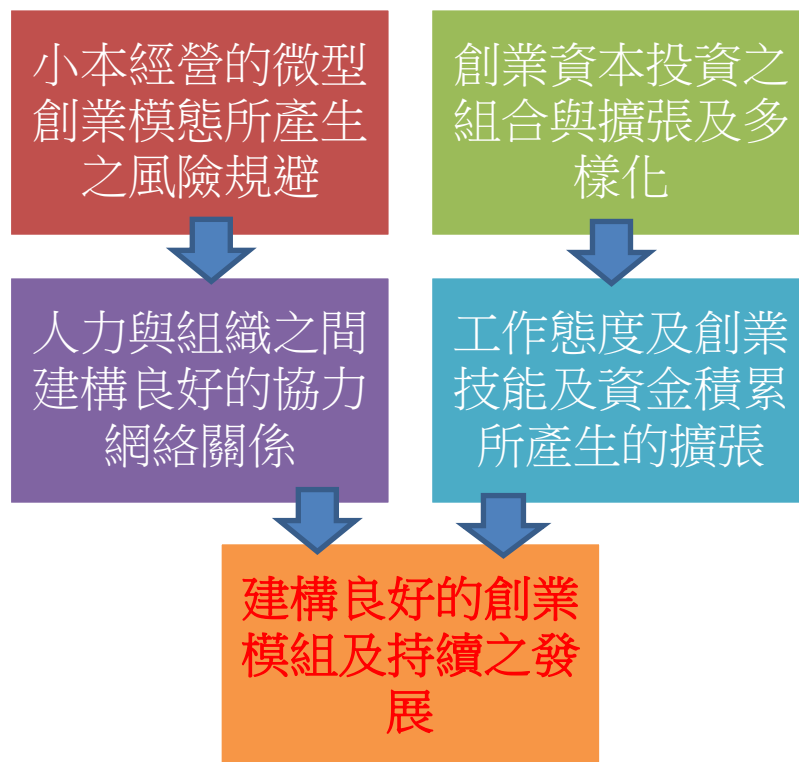


圖 3 創業模組

因此，新住民在創業歷程中，有些必須特別留意之處：(一)從自己所熟悉的行業作為創業路徑之選擇，較易進入此行業類別並扮演好角色，如開汽車美容店必須懂得汽車維護維修專業知識；(二)創業過程必須積極結合過往的工作資源：人際網絡的資源相當重要。如果你有技術但缺乏資金，可以透過與他人合作，以技術合作方式經營；(三)創業類別與項目必須估量要有穩定的成長空間：最好選擇有穩定發展空間的行業；(四)符合自己喜好或偏好作為起點：個性及生活習性基本定型，例如對於飲食有研究，則可以試著籌措開設一家有異國風味特色的小吃店或餐飲店。

## (二)相關輔助策略

在新住民創業過程中，從座談會參與及受訪成員皆指出政府部門及其他相關團體都有提供協助。協助包括：

### (1) 不同創業階段資金之協助

在創業過程的資金補助，畢竟在創業過程必須經歷長時期的虧損期，需要許多的資金來持續地填補期間所存在的虧損；因此若補助及協助角度出發，更加凸顯出創業加速器等不同計畫方案資金補助對於新住民在不同創業階段之重要性。

### (2) 創業計畫書的撰寫輔助

在新住民創業過程亟需協助便是在創業資金的籌措，其中部分創業新住民在得知有相關補助創業之計畫經費後，都期待透過計畫參與能夠進一步得到公部門創業計畫的資源。但囿於教育及語言書寫程度之限制，導致其在計畫申請之提出皆相當不如預期。

### (3) 創業計畫資源之導入

如為女性創業鳳凰或計畫擴張規模所導入之創業加速器計畫等計畫資源。以及政府辦理之免費創業課程及諮詢輔導服務，提供創業趨勢分析、創業前準備，協助釐清方向，提升創業知能以及降低風險的各個層面；以及新住民創業培力計

畫及新住民創業加速器等相關計畫方案之輔助資源。

## 第二節 政策建議

本研究在新住民及二代之創業考察，透過上述結論進一步導出新住民及二代創業之政策建議上的方向與層次，主要將區分為三個部分來進行政策建議之說明：

### (一) 創業之支持網絡

針對新住民自主性創業的支持系統應建立更為完整的輔導及協助機制，以及除了透過第三部門組織的協助之外，部分新住民亦透過自己來成立協會，並透過自己建立之平台來開課程訓練及協助新住民創業。

### (二) 創業困境之因應策略

困境來源可能相當多元，可能來自資金、技能及通路，以及可能是創業環境所產生的困境。針對資金的困境可能發生在不同的發展階段，尤其在過程中如果無法產生損益分析之積極控管，更應該市場競爭進行分析，例如目標消費族群及市場潛力分析，以及透過SWOT(Strength, Weakness, Opportunity and Threats)模式針對在競爭日益的創業市場所進行的檢視，作為創業發展及困境因應上所必須採取的策略，以及逐步挖掘可能引發之嚴重問題。

### (三) 創業過程之輔助與訓練：新住民創業相關訊息及資源之傳遞，透過自我群體或公部門服務單位在平台的建立，另外所有相關新住民所存在之封閉群組及開放群組，皆可透過群組進行創業資訊及課程訓練之訊息傳遞。

本研究根據上述政策建議之軸向，針對新住民及其二代在創業過程的短期及中長期的建議作為未來推動的創業輔助之重要思考方向。透過上述的研究勘探與彙整具體有關的結論資料，本研究具體未來在政策建議方向的層面與層次將區分如下：

## 一、在短期建議層面：

層次	編碼	政策建議	政策建議對象
創業支持網絡	01	宣導家庭協助系統對新住民及二代創業之重要性	政府相關部門
	02	關注不同世代新住民創業所需之網絡連結	政府相關部門
	03	制度網絡上建立新住民創業之諮商管道及平台	政府相關部門
	04	透過 line 群組宣導創業法令規範及資源之相關訊息	政府相關部門及第三部門組織
	05	鼓勵新住民建立協會與平台協助新住民創業	政府相關部門及新住民
	06	鼓勵由第三部門組織建構平台導入新住民共同投資創業	第三部門組織及新住民
	07	政府部門建置更為完整之輔導人力，協助新住民創業過程中的輔導協助	政府相關部門及第三部門組織
創業困境之	01	強化建構更為完整的資金協助系統	政府相關部門及第三部門組織
	02	強化創業資訊與資源之傳遞，包括創業的協力組織	第三部門組織及新住民

因 應	03	簡化創業計畫申請作業程序 或協助申請	政府相關部門	
	04	提高創業過程之補助額度	政府相關部門	
	05	協助新住民創業需進行目標 消費族群及市場潛力分析	第三部門組織 及新住民	
	06	協助建構更為完整的通路與 管道	政府相關部門 及第三部門組 織’	
	07	協助克服在經營過程有關損 益分析之課程訓練與操作輔 導	政府相關部門	
	08	輔導新住民創業資源的提供 內容，例如經濟部中小企業 處納入創業資金之支持單位	政府相關部門 及第三部門組 織’	
	09	協助釐清創業資源與法令規 範之相關資訊	政府相關部門	
	10	強化新住民撰寫創業計畫之 能力訓練	第三部門組織 及新住民	
	11	提升創業資源輸送的可近性	政府相關部門	
	12	關注不同世代創業及其創業 需求之差異化	政府相關部門	
	創 業 輔	01	建構更為多元有關創業的訊 息傳送管道與平台	政府相關部門
		02	協助新住民及二代在創業過 程取得資源之相關協助	第三部門組織 及新住民

助 與 訓 練	03	提升創業計畫申請審查委員 實務層面的專業性	政府相關部門
	04	協助在新制民及二代創業產 品銷售管道之建立	政府相關部門
	05	培育新住民的就業與創業混 搭，成為斜槓新住民的職場 參與模態	第三部門組織 及新住民
	06	開放高中以上之學歷認證及 技能證照的採認，或增設以 「語文能力」為基準之認 證，建議能實施同等能力測 驗	政府相關部門

## 二、中長期層面之建議

層次	編碼	政策建議	政策建議對象
創 業 支 持 網 絡	01	強化政府部門、第三部門組織與 新住民三角之間創業連結與輔導	三方協力之展 現
	02	導入新住民創業資源計畫與企業 之網絡連結及二代與外貿協會之 連結	政府相關部門
	03	支持與訓練新住民二代至母親原 生國之創業	政府相關部門
	04	培養新住民及二代自我創業充權 適應創業環境	政府相關部門 與第三部門組 織
	05	各縣市建置以新住民服務新住民 創業窗口之建立	政府相關部門

創業困境之因應	01	建構良好的新住民創業退場機制及輔導服務	政府相關部門與第三部門組織
	02	政府部門應建立單一整合的創業服務窗口	政府相關部門
	03	建立跨部會新住民創業長期資料庫	政府相關部門
	04	由政府部門編列經費提供第三部門組織協助新住民撰寫計畫書，並建立組織之退場機制	第三部門組織及新住民
	05	積極導入國內創業成功之”青年或婦女”創業典範，提供創業模組的參考與學習	政府相關部門
創業輔助與訓練	01	建置各部會新住民創業連結窗口，提供更為健全之服務	政府相關部門
	02	提供更為良好的職業訓練系統與有實務經驗之專業師資，提供新住民創業良好及完整之技能訓練	政府相關部門
	03	建構從訓練、輔導到服務整合服務之友善創業環境	政府相關部門
	04	由中央到地方建構更為完整的整合協助機制，在新住民創業過程提供更為完整的服務	政府相關部門
	05	新南向政策下，建構二代返鄉就業之長期輔導規劃	政府相關部門與第三部門組織
	06	原生國家專業學歷及證照之採認	政府相關部門



## 附錄一 新住民創業訪談大綱

此訪談乃針對您或子女創業歷程模式之建構所提出的相關問題。內容可能會觸及較隱私之部分，煩請耐心思考後再作回答。訪談資料僅供學術研究參考使用，敬請放心。如果相關議題未曾接觸，煩請先行告知，謝謝您。

國立中正大學勞工關係學系

執行老師：馬財專教授

通訊地址：嘉義縣民雄鄉大學路 168 號

聯絡電話：0958-854411

電子信箱：[lbtma@ccu.edu.tw](mailto:lbtma@ccu.edu.tw)

### 第一部分：個人資料

姓名：\_\_\_\_\_ 居住地：\_\_\_\_\_ 原國籍：\_\_\_\_\_

創業類別：\_\_\_\_\_

- 一、請問您幾歲？婚姻狀態為何？？請問您家裡面成人有幾位？跟誰住在一起？
- 二、您目前經濟狀況如何？如果方便的話，請問您的月薪資所得大概是多少？
- 三、您最近創業的經營狀態？規模在最近幾年有否持續擴大？

### 第二部分：創業經驗與發展

- 一、可否請您針對您創業歷程作一簡單的描述？
- 二、在您創業成功的過程中，您認為創業成功最主要的因素有那些？
- 三、您為何選擇此類型的創業？在過程中需要哪些相關的技能？
- 四、您如何取得或習得這些創業所需之相關技能？您認為做這行，最欠缺那些技能與條件？
- 五、您是獨立創業嗎？如果不是，您有誰在過程中來協助您？

### **第三部分：創業模態與困境**

- 一、您的創業模式是如何形成？之前有過類似的創業經驗嗎？
- 二、您在創業過程有參考別人的創業模式，然後了解自己需要克服那些問題嗎？
- 三、不同型業的創業都有必須結合的元素與條件，您認為您的創業過程有完整的結合這些條件與元素嗎？
- 四、您在創業過程中有碰到那些困難？如果有，您是如何度過這些困境？有人在您有困難時提供相關協助嗎？在創業過程中，您認為最需要的協助為何？

### **第四部分：相關協助網絡與輔導策略**

- 一、您在創業過程中，家人或朋友及相關組織對您有任何重要的支持嗎？有哪些實際的經驗可以跟我們分享一下嗎？
- 二、在創業過程中，您認為政府部門、第三部門與您之間有形成良好的協力網絡嗎？如果沒有，主要問題出現在哪邊？
- 三、您之前創業的經驗上，如果在過程中有問題時，需要政府來提供相關的輔導策略嗎？如果需要，是需要哪些方面的協助？
- 四、整體而言，您認為在您創業過程中，還有哪些可以跟我們分享之處嗎？

## 附錄二 第三部門組織創業訪談大綱

此訪談乃針對您或子女創業歷程模式之建構所提出的相關問題。內容可能會觸及較隱私之部分，煩請耐心思考後再作回答。訪談資料僅供學術研究參考使用，敬請放心。如果相關議題未曾接觸，煩請先行告知，謝謝您。

國立中正大學勞工關係學系

執行老師：馬財專教授

通訊地址：嘉義縣民雄鄉大學路 168 號

聯絡電話：0958-854411

電子信箱：[lbtma@ccu.edu.tw](mailto:lbtma@ccu.edu.tw)

### 第一部分：個人資料

姓名：\_\_\_\_\_ 所在地：\_\_\_\_\_

主要輔導創業類別：\_\_\_\_\_

### 第二部分：創業輔導經驗

- 一、請問您有哪些輔導新住民創業歷程與經驗？
- 二、您輔導創業成功的過程中，您認為新住民創業要能成功最主要的因素有那些？
- 三、您認為新住民創業可以有哪些選擇？在過程中需要哪些相關的技能？
- 四、您認為新住民及新住民二代在創業上有那些差異？又最欠缺那些技能與條件？

### 第三部分：輔導創業困境

- 一、您在輔導創業的過程中，最主要的困難有哪些？又如何去協助新住民來突破這些困境？
- 二、您在輔導新住民創業過程所擔任的角色為何？需要克服那些問題？
- 三、不同型業的創業都有必須結合的元素與條件，您認為民創業過程有完整的

結合這些條件與元素嗎？

#### **第四部分：相關協助網絡與輔導策略**

- 一、您在輔導創業過程中，您認為與新住民互動情況如何？有哪些實際的經驗可以跟我們分享一下嗎？
- 二、在輔導創業過程中，您認為政府部門、第三部門與您之間有形成良好的協力網絡嗎？如果沒有，主要問題出現在哪邊？
- 三、您在輔導創業的經驗上，如果在過程中有問題時，政府能提供相關的協助嗎？如果需要，是需要哪些方面的協助？

### 附錄三 政府部門訪談大綱

此訪談乃針對新住民或子女創業歷程模式之建構所提出的相關問題。內容可能會觸及較隱私之部分，煩請耐心思考後再作回答。訪談資料僅供學術研究參考使用，敬請放心。如果相關議題未曾接觸，煩請先行告知，謝謝您。

國立中正大學勞工關係學系

執行老師：馬財專教授

通訊地址：嘉義縣民雄鄉大學路 168 號

聯絡電話：0958-854411

電子信箱：[lbtma@ccu.edu.tw](mailto:lbtma@ccu.edu.tw)

#### 第一部分：個人資料

姓名：\_\_\_\_\_ 縣市別：\_\_\_\_\_

擔任職務：\_\_\_\_\_

#### 第二部分：創業輔導經驗

- 一、請問您有輔導新住民創業歷程與經驗？
- 二、您輔導創業成功的過程中，您認為創業成功最主要的因素有那些？
- 三、您認為新住民創業可以有哪些選擇？在過程中需要哪些相關的技能？
- 四、您認為新住民及新住民二代在創業上有那些差異？又最欠缺那些技能與條件？

#### 第三部分：輔導創業困境

- 一、您認為新住民在創業的過程中，最主要的困難有哪些？從政府部門的角度，如何去協助新住民來突破這些困境？在哪些部份的協助的推動上最為困難？
- 二、不同型業的創業都有必須結合的元素與條件，您認為新住民創業過程有完

整的結合這些條件與元素嗎？

#### **第四部分：協力網絡與制度輔助**

- 一、在新住民創業過程中，您認為政府部門、第三部門組織與新住民之間有形成良好的協力網絡嗎？如果沒有，主要問題出現在哪邊？
- 二、您認為新住民及其二代在創業的經驗上，如果在過程中有問題時，政府能提供相關的協助嗎？如果需要，是需要哪些方面的協助？
- 三、在推動或協助新住民創業過程中，您認為在目前的法令或制度層面上，有哪些需要改善的地方？

## 附錄四 專家訪談大綱

此訪談乃針對新住民或子女創業歷程模式之建構所提出的相關問題。內容可能會觸及較隱私之部分，煩請耐心思考後再作回答。訪談資料僅供學術研究參考使用，敬請放心。如果相關議題未曾接觸，煩請先行告知，謝謝您。

國立中正大學勞工關係學系

執行老師：馬財專教授

通訊地址：嘉義縣民雄鄉大學路 168 號

聯絡電話：0958-854411

電子信箱：[lbtma@ccu.edu.tw](mailto:lbtma@ccu.edu.tw)

### 第一部分：個人資料

姓名：\_\_\_\_\_

主要輔導創業類別：\_\_\_\_\_

### 第二部分：創業輔導經驗

- 一、請問您有輔導新住民創業歷程與經驗？
- 二、您輔導創業成功的過程中，您認為創業成功最主要的因素有那些？失敗的原因為何？
- 三、您認為新住民創業可以有哪些選擇？在過程中需要哪些相關的技能？
- 四、您認為新住民及新住民二代在創業上有那些差異？又最欠缺那些技能與條件？

### 第三部分：輔導創業困境

- 一、您認為新住民在創業的過程中，最主要的困難有哪些？又如何去協助新住民來突破這些困境？
- 二、不同型業的創業都有必須結合的元素與條件，您認為民創業過程有完整的

結合這些條件與元素嗎?

#### **第四部分：相關協助網絡與輔導策略**

- 一、在新住民創業過程中，您認為政府部門、第三部門組織與新住民之間有形成良好的協力網絡嗎？如果沒有，主要問題出現在哪邊？
- 二、您認為新住民及其二代在創業的經驗上，如果在過程中有問題時，政府能提供相關的協助嗎？如果需要，是需要哪些方面的協助？



## 附錄五 訪談同意書

### 訪談同意書

先生/小姐您好：

我是國立中正大學勞工關係學系老師馬財專，為研究我們新住民朋友及子女在創業模態之建立及輔導策略之協助狀態。因此進行本研究，為透過與您深度訪談，瞭解創業之狀態與模式，期待未來創業過程的適應性、可能性與發展性。並期許研究結果可作為國家政策制定的參考，協助新住民在集子女在創業過程所需提供之建議。

誠摯地邀請您參與本研究，研究過程將記錄與您的訪談內容，全程錄音及文字摘要，以避免疏漏。且基於保密原則，訪談內容將只做為學術研究，不做為其他用途。並為了保障受訪者之隱私權，研究報告中將化名呈現。致此，瞭解本研究之研究目的與訪談內容之用途，萬分感謝您的參與。

研究者：馬財專（國立中正大學勞工關係學系教授），

詹火生(弘光大學講座教授)，

黎德星(國立東華大學社會系教授)

我已詳細閱讀上述說明，清楚瞭解此次受訪之目的，及訪談資料之用途，並願意接受此次訪談。

受訪者簽章：

中華民國 107 年 04 月

## 參考文獻

- 內政部入出國及移民署 (2018) 我國人與外籍人士結婚統計，參見  
<http://www.immigration.gov.tw/ct.asp?xItem=1247109&ctNode=29699&mp=1>，  
最後瀏覽日期 2018.06.28 日。
- 內政部移民署全球資訊網(2018)新住民創業加速器計畫。  
<http://www.immigration.gov.tw/ct.asp?xItem=1328796&ctNode=29699&mp=1>
- 呂寶靜 (2000) 老人朋友網絡支持功能之初探，社會政策與社會工作學刊，第  
四卷第二期，44-90 頁。
- 王宏仁、張書銘 (2003) 商品化的跨國婚姻市場：以台越婚姻仲介業運作為例。  
台灣社會學，6：177-221。
- 王永慈 (2001) 社會排除—貧窮概念的再詮釋。社區發展季刊，95：72-84。
- 王麗容 (2005) 婦女與社會政策。台北：巨流。
- 李彥樺 (2005) 婦女二度就業的社會支持網絡分析。嘉義：中正勞工所碩士論文。
- 邱文彬 (2001) 社會支持因應效果的回顧與展望，國家科學委員會研究彙刊：  
人文及社會科學，11，311~330。
- 曾竹寧 (2000) 老人長期照護服務非正式支持系統之探討於鄭讚源主編之新台  
灣社會發展學術叢書—長期照護篇，台北：允晨。
- 王志弘、沈孟穎 (2010) 東南亞飲食再現策略：異國時尚、多元文化與己異化  
認同。臺灣東南亞學刊，7(1)，151-192。
- 林億玫、潘淑滿 (2016) 跨越「雇」事：新移民女性微型創業經驗。社會政策  
與社會工作學刊，20(1)，1-48。
- 林秀蘭(2014)越籍女性在台創業動機、準備與期待之研究。台北：中國文化大  
學商學院國際企業管理學系碩士論文。
- 馬財專 (2008) 跨越性別的障礙：勞基法與相關法令相關指標的檢視。香港社會  
科學學報，33：1-34。
- 高淑清 (2001) 在美華人留學生太太的生活世界：詮釋與反思，本土心理學研  
究，16 期，225-285。
- 夏曉鵬 (2004) 資本國際化與跨國婚姻：結構與反抗，宣讀於「跨界流離：全球  
化時代移民／工與社會文化變遷學術研討會」，世新大學社會發  
展研究所主辦，2004 年 06 月 18-19 日。
- (2002) 流離尋岸—資本國際化下的「外籍新娘」現象。台北：台灣社會  
研究雜誌社。
- (2000) 資本國際化下的國際婚姻—以台灣的「外籍新娘」現象為例。台  
灣社會研究叢刊，39：45-92。
- 游美貴 (2009) 大陸及外籍配偶生活處遇及權益之研究。行政院研究發展考核委

- 員會補助，內政部入出國及移民署委託研究。
- 張淨善（2006）外籍與大陸籍配偶就業歷程：以台中市、彰化縣照顧服務產業之居家服務員為例。玄奘大學社會福利學系碩士論文，未出版，台北縣。
- 鄭美玲（2001）女性創業家創業經驗與生命歷程之研究。國立中正大學企業管理研究所碩士論文，未出版，嘉義縣。
- 張蓉真(2008)新移民女性創業歷程之研究。國立台東大學社會科教育學系社會科教學碩士班碩士論文。
- 蔡雅玉（2001）台灣跨國婚姻之初探。台南：國立成功大學政治經濟研究所碩士論文。
- 唐文慧、王宏仁（2010）結構限制下的能動性施展：台越跨國婚姻受暴婦女的動態父權協商。台灣社會研究季刊，77：1-48。
- 潘淑滿（2004）從婚姻移民現象剖析公民權的實踐與限制，社區發展季刊，105期，30-43。
- （2007）親密暴力：多重身分與權力流動，臺北：心理。
- 葉肅科（2004）外籍配偶家庭：社會資本與社會凝聚力初探。社區發展季刊，105：133-149。
- 蘇建翰(2012)東南亞婚姻移民工作與家務責任之權衡-以微型創業外籍配偶為例。南投：國立暨南國際大學社會政策與社會工作學系碩士論文。
- 蕭昭娟（2000）國際遷移之調適研究：以彰化縣社頭鄉外籍新娘為例。台北：國立台灣師範大學地理學研究所碩士論文。
- Ballew, J. R. & Mink, G. (1996). 王玠、李開敏、陳雪真合譯，(1998年)。個案管理，台北：心理出版社。
- C. Wright Mills 著，張君玫、劉鈺佑譯（1995）。社會學的想像，台北：巨流。
- Antonucci, T. C. (1985). 'Personal characteristics, social support, and social behavior.' In Handbook of Aging and the Social Sciences.(pp.94-128) New York: Van Nostrand Reinhold.
- Ashford, S. & Timms, N. (1990). 'Values in social work : investigations of the practice of family placement '. British Journal of Social Work, 20, pp.1-20.
- Castles, S., Davidson, A. (2000)" *Citizenship and Migration: Globalization and the Politics of Belonging*". London:MacMillan Press.
- Castles, S. and Miller, M.J. (1998)"*Age of Migration : International Population Movements in the Modern World*". London:Macmillan Press.
- Cahill, D. (1997). *Intermarriage: A study of migration and integration. The International Migration Review, 31, 750-752.*
- Christian, B., P-A. Julien. (2000) "Defining the field of research in entrepreneurship", *Journal of Business Review*, 16, p.165-180.
- Heilbrunn, S. (2019). Why Do Migrant Women Entrepreneurs Enter the Informal Economy? Evidence from Israel. In *Informal Ethnic Entrepreneurship* (pp.

- 211-223). Springer, Cham.
- Imamura, A. E. (1990). Strangers in a strange land: Coping with marginality international marriage. *Journal of Comparative Family Studies*, 21(3), 171-191.
- Greene, R. R. (1999). Human Behavior Theory & Social Work Practice. New York: Aldine De Gruyter.
- Granovetter, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal Sociology* 91(3): 481-510.
- Kolevzon, M.L. & Maykrzna(1982). Theoretical orientation and clinical practice: uniformity versus eclecticism. *Social Service Review*,56(1),120-129.
- Langley, Andrew. (2008) *How Much Should Immigration Be Restricted?* , London: Heinemann Educational Books.
- Maria Vincenza Desiderio(2014) Policies to Support Immigrant Entrepreneurship. Migration Policy Institute. <https://www.migrationpolicy.org/research/policies-support-immigrant-entrepreneurship>
- Mullaly, B. (1997). Structural Social Work : Ideology, Theory & Practice. Oxford : Oxford University Press.
- O'Hare, T. M. (1991). 'Integrating research and practices: A framework for implementation '. *Social Work*, 36(3), pp.220-223.
- Pinho, J.C. & Sampaio de Sá(2013) Entrepreneurial Performance and Stakeholders' Relationships: a Social Network Analysis Perspective. *International Journal of Entrepreneurship*. 17.
- Ram, M., Jones, T., & Villares-Varela, M. (2017). Migrant entrepreneurship: Reflections on research and practice. *International Small Business Journal*, 35(1), 3-18.
- Scott, C. E. (1986). Why more women are becoming entrepreneurs. *Journal of Small Business Managment*, 24(4), 37-44.
- So, Christine. (2008) *Economic Citizens: a Narrative of Asian American Visibility*, Philadelphia: Temple University Press.
- Strong Bryan, Christine DeVault & Theodore F. Cohen. (2008) *The Marriage and Family Experience: Intimate Relationships in a Changing Society*, Belmont: Thomson Wadsworth.
- Teichmann, Iris. (2007) *One Country to Another*, Mankato: Franklin Watts.
- Thompson, N. (2000). Theory and practice in human services. Philadelphia , Penn. : Open University Press.
- Trevillion, S. (2000). 'Social work, Social network and Network knowledge, ' *British Association of Social Workers*, 30, pp.505-518.
- Turner, F. J. ed. (1996). *Social Work Treatment : Interlocking Theoretical Approaches*,

- New York : The Free Press.
- Villares-Varela (2018). *Negotiating Class, Femininity and Career: Latin American Migrant Women Entrepreneurs in Spain*. *International Migration*, 56(4), 109-124.
- Wasserman, S. and K. Faust. (1994). *Social Network Analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Zimmerman, J. H. (1989). 'Determinism, science, and social work'. *Social Service Review*, 63, pp.52-62.