

逾 6 成創業者失敗！失敗率為何此之高？

670

出版時間：2018/06/21 20:55



根據人力銀行調查，高達 7 成 6 受訪者有意或已經創業，然而有創業經驗者，逾 6 成是以負債收場。圖為教育部青年署過去輔導創業例子，與本文無關。教育部提供

劉典科／中正大學企管所博士生

據今日新聞報導，國內薪資長期低迷，為追求較高收入，許多年輕人投身創業領域。根據人力銀行調查，高達 7 成 6 受訪者有意或已經創業。然而創業維

艱，有創業經驗者，逾 6 成是以負債收場。

國內人力銀行今天公布青年創業調查，該調查針對 40 歲以下會員進行抽樣。調查顯示，有 7 成 6 受訪者有意或已創業；其中，包括 61.46%有興趣但沒行動、7.01%籌備中、4.46%已經創業，過去曾有創業經驗的則占 3.18%，但亦有 2 成 4 受訪者對創業敬謝不敏。

觀察受訪者的創業動機，不外乎為「自我實現/圓夢」、「增加收入」、「創業內容是個人興趣」、「兼顧家庭」及「工時彈性」、「不想看老闆／主管臉色」。

至於在創業項目方面，以「特色小吃」（32.67%）最受創業者青睞，其次則是「冰品飲料」（20.63%）、「餐廳美食」（19.80%）、「早午餐」（17.82%）及「個性化商品」（14.85%），顯見青年創業多以門檻較低的餐飲業為主。

此外，受訪者平均準備新台幣 63.35 萬元的創業資金，主要的資金來源管道，以個人積蓄（78.22%）為主，其次則是政府青創貸款（27.72%）及親友出資（24.75%）。

而根據調查顯示，已經創業者及曾經創業者在創業前的平均月薪是 3.22 萬元，相較於創業後平均月收入達 5.01 萬元，創業後收入增加 55.6%，且每週工時僅

32.33 小時，相較於每週法定工時 40 小時，也明顯減少 7.67 個小時，幾乎可少掉一個工作日。但調查也指出，曾有創業經驗的受訪者中，高達 6 成 2 是負債收場，甚至因創業失敗背負 26.45 萬元債務。

根據此報導，筆者有些想法，帮助大家理解創業失敗率會如何之高，以及如何在創業之路找到出口。

首先要理解創業的本質是什麼？理解完創業的本質，你就會知道自己該具備什麼能力？您能理解所處的產業是夕陽產業還是如日中天的產業呢？

創業的本質是什麼？

那什麼是創業的本質呢？20 世紀的經濟學家約瑟夫·熊彼特(Joseph Schumpeter, 1883-1950)專門研究了創業者創新和求進步的積極性所導致的動蕩和變化。熊彼特將創業精神看作是一股「創造性的破壞」力量。創業者採用的「新組合」使舊產業遭到淘汰。原有的經營方式被新的、更好的方式所摧毀。

年輕人大都選擇至於在創業項目方面，以「特色小吃」（32.67%）最受創業者青睞，其次則是「冰品飲料」（20.63%）、「餐廳美食」（19.80%）、「早午餐」（17.82%）及「個性化商品」（14.85%），顯見青年創業多以門檻較低的餐飲業為主。

由此統計資料可看出年輕人在選擇創業的項目都是以門檻較低的餐飲業，這些餐飲業有幾個特質，都是透過市場現有的商業模式將此商業模式複製就可以達到創業，所以市場上的創業看起來都很像，缺少差異性、獨特性，最主要無法達到創造性的破壞力量，與經濟學家約瑟夫·熊彼特(**Joseph Schumpeter**，**1883-1950**)講的創業本質看作是一股「創造性的破壞」力量。創業者採用的「新組合」使舊產業遭到淘汰。原有的經營方式被新的、更好的方式所摧毀，有相當大的落差。

該具備什麼能力？

因為創業的本質是創造性的破壞力量。創業者採用的「新組合」使舊產業遭到淘汰，所以你要具備有創造性的破壞力量，那你一定會問什麼是創造性的破壞，創造性破壞理論(**Schumpeter's creative destruction**)指出：當景氣迴圈到谷底的同時，也是某些企業家不得不考慮退出市場或是另一些企業家必須要「創新」以求生存的時候。只要將多餘的競爭者篩除或是有一些成功的「創新」產生，便會使景氣提升、生產效率提高，但是當某一產業又重新是有利可圖的時候，它又會吸引新的競爭者投入，然後又是一次利潤遞減的過程，回到之前的狀態……。

所以說每一次的蕭條都包括著一次技術革新的可能，這句話也可以反過來陳述為：技術革新的結果便是可預期的下一次蕭條。在 **Schumpeter** 看來，資本主義

的創造性與毀滅性因此是同源的。但熊彼特並不認為資本主義的優越性便是由於其自己產生的動力將而不停地推動自身發展，他相信資本主義經濟最終將因為無法承受其快速膨脹帶來的能量而崩潰於其自身的規模。

Schumpeter 指出經濟創新過程是改變經濟結構的「創造性破壞過程」。經濟創新不斷地從內部使這個經濟結構革命化，不斷地破壞舊結構，不斷地創造新結構。這個創造性破壞的過程就是資本主義的本質性事實。有價值的競爭不是價格競爭，而是*新商品、新技術、新供應*來源、新組合形式的競爭，也就是占有成本上或質量上決定性優勢的競爭，這種競爭打擊的不是現有企業的利潤邊際和產量，而是它們的基礎和它們的生命。

您能理解所處的產業環境是如日中天的還是夕陽呢？

創業活動向來被視為是帶動國家經濟成長的利器，然而，既有創業研究認為創業者的努力造就經濟績效，卻忽略了創業者置身的產業環境是孕育創業者與創業活動的溫床還是創業者的不想面對的惡夢。

時勢造就英雄，所處的產業環境如果是未來的趨勢，自然而且只要把基本要素做好，營業額自然而然就會往上成本。那如果時勢已不在，所處的產業環境已不是未來所趨，英雄在怎麼努力也無法挽救頹勢。