

大專校院推動創新創業教育計畫

文字 / 陳筱君 攝影 / 陳俊傑、謝慕郁

# 換成商業腦！三創教育開拓職涯新選擇

## 每

年到了十月底的萬聖夜，歐美部分國家的孩子們除了熱衷於換裝活動之外，就是開心地和鄰居、朋友結伴成行，在社區內挨家挨戶進行討糖遊戲；進入中學後，擔任童子軍的學生們，則開始自製果汁或批發餅乾，在學校或家門口舉辦義賣活動；到了高中，許多人為了實現各種夢想，絞盡腦汁發想賣點，甚至舉辦車庫拍賣。現任「大專校院推動創新創業教育計畫」（以下簡稱創創計畫）專案辦公室計畫協同主持人、臺北科技大學特聘教授李達生認為，這些經歷是歐美國家新創事業能夠風起雲湧，源源不絕的養分。

輔導學生創新、創業近二十年的李達生教授指出，「歐美的教育，讓孩子從小就有機會學習人性和行銷，在日常生活與校園中，自然融入『商業概念』和『創業環境』。」同樣擔任計畫協同主持人的成功大學助理教授邱士峰也認同，正是這種鼓勵創新與創意的文化背景，孕育出矽谷這樣充滿活力的創業天堂。

「這與臺灣早期教育偏重『把書讀好』，到後來注重工程技術的整體氛圍大不相同。」因此，當二〇一五年，教育部聯手科技部、經濟部等部會，從國家整體發展策略的角度出發，將原先偏重項補助的創創計畫，轉為更有系統地推動創新、創意、創業

教育和後續串接產業支持時，專研創業教育和創業管理多年的邱士峰教授提到，創創計畫為臺灣三創教育帶來了根本性的轉變，「過去臺灣校園有許多從學研成果延伸的技術型新創團隊，但這些新創團隊往往過於強調技術面而非市場需求面，顯示團隊在技術創新面雖然占優勢，但對於商業思維及市場辨識面向上仍稍顯不足，因此新創團隊往往較難從市場發展性說服投資人願意投資、從解決顧客問題角度鼓動目標消費者『買產品』，而創創計畫就是希望透過深耕校園，重新建構學生的『商業思維』，形塑鼓勵『創業』的環境，並透過實作過程建構出商業思維與創業家精神。」

### 從拔尖到創新，培育跨域人才

話雖如此，但是臺灣的大專校院，包括技職體系的科技大學、高教體系的研究型、專業型和綜合型大學，辦學重點不盡相同，直接影響了創新創業教育在不同學校中的定位。即使同類型的大學，公私立大學對於三創教育也有不同的想法與作法，「這還是得看學校主事者的態度，若交由教務處、研發處、育成中心或學院主導，推動的施力點就會不同，也會長出迥異的發展方向。」邱士峰教授分享他在臺北醫學大學與成功大學的任教經驗指出，學校教育必須思考如何與創新、創業結合，才有機會和業界競爭，留住原本想到外校升學或進入產業就業的研究人才，讓有機會上市落地的創意繼續發展成產品。

要達成這一目標，各校首要之務，就是在擬定創創計畫的執

行內容時，必須切合教學現場需求，同時思考如何連結產業脈動。邱士峰教授表示，創業並非一般上課就可以學會的技能，以醫療新創服務結合遊戲開發為例，需要跨學院、跨學門學習許多不同的專業，並整合跨單位教學與行政單位的合作，才能逐步引導學生團隊邁向新創實踐之路。因此在最新一期的創創計畫中，採取執行期程兩年、分年考核、每年每校最高補助兩百五十萬元的方式，輔導學校邀請校外業師或專業人士辦理工作坊、研習營活動、課程模組規劃，並安排學生到新創公司實習，藉此結合學校從教學到行政的教育資源與系統，系統性來建構學生的商業思維。

邱士峰教授曾推薦部分學生進入新創企業實習，希望結合學生在校透過創業實戰過程中培養的創業家精神與商業思維，透過進入新創企業實習以提升他們對真實市場敏銳度和商業實務概念，「例如：過去亦有經驗遇到由創投提出實習需求，希望能尋找具備流利的英文和足夠的醫學知識的實習生，因此這樣的實習需求對於很多有志於進入新創生態圈工作的學生來說，也是很好且不一樣的實習機會。」

### 挑戰虛擬募資，實戰平臺見真章

培養學生具備新創能力後，也必須讓他們有實戰的機會！因此，計畫中鼓勵學校透過設計校內媒介機制組隊參與競賽，不僅能激發學生的創新創業思維，幫助「想創業或適合創業，但沒有想法、不知道怎麼做」的學生點燃學習火種，也能延續有發展潛



力的研究題目，或為學校師生團隊的創業構想找到不同專業領域的創新夥伴，共同參與創新創業競賽。因此，設置一年兩梯次的「大專校院創新創業實戰模擬學習平台」（以下簡稱實戰平臺），學習「募資」技巧顯得格外重要！

實戰平臺分為機電運輸、資通訊、生醫材化及服務文創四大領域，每年參與計畫的學校必須派出六隊參與實戰平臺的提案，接受來自六十七位具有豐富經驗之業師所組成的教練團指導。這些業師包括新創媒體人、創業家、新創服務提供者、新創輔導顧問、新創領域專家、新創投資人、新創加速孵化器經營者等。提案過程中，團隊將進行虛擬平臺投資挑戰，一般民眾也可以在線上參與，擔任市場驗證者，對團隊的創新構想進行虛擬注資。李達生教授指出，「這個設計對於培養人才相當重要，讓學生直接面對挑戰，並根據市場反應不斷調整自己的創新開發或服務，這樣的過程中，他們會不斷失敗、不斷嘗試，一步步建立創業思維，才能真正體驗創業家精神。」

雖然實戰平臺採用虛擬注資的方式，無法讓參賽團隊真正獲得市場資金，但許多團隊透過競賽過程中的修正，即使最終未獲得優選，也能找到重新出發的方向。優選團隊除了可獲得最高二十萬元的補助外，還能從虛擬走向實體，進一步接受教練團業師一對一深度諮詢輔導，將團隊構想轉化為具有市場價值的創新成果。李達生教授指出，甚至有部分團隊後續參與教育部 U-start 創新創業計畫等更進階之政府新創補助競賽或計畫，並從第一階段

五十萬元的「第一桶金」起步，開始了真正的創業之路，這些都是很寶貴的學習經驗。

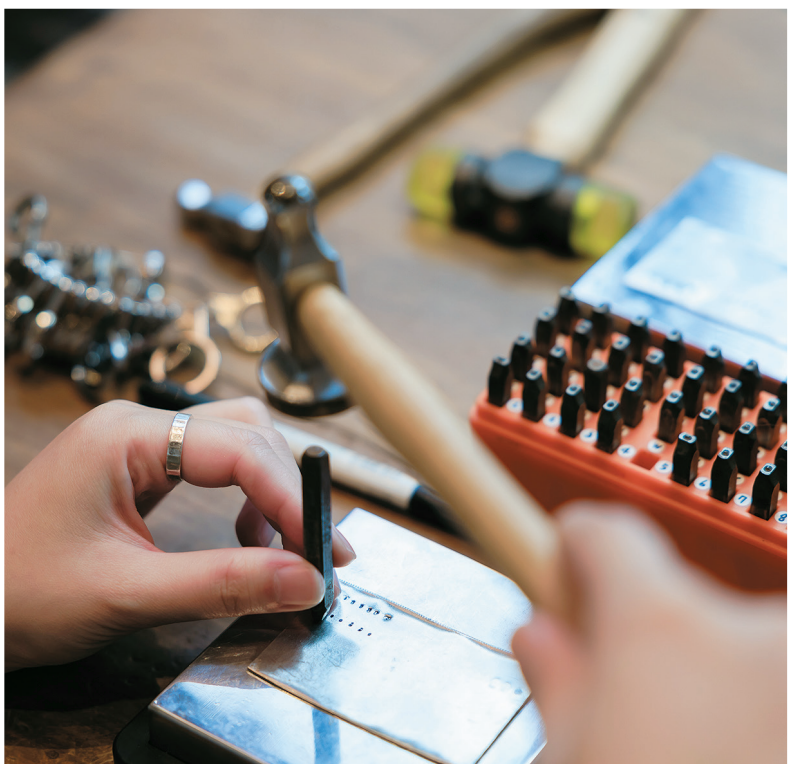
「我們必須將『創新』和『創業』分開來看。現在新創從孵化到加速的思維模式已經逐漸改變，而學校必須回歸教育本質並建立與新創生態圈夥伴之間的關係，透過教育維持學生的三創火種，而實戰平臺則讓學生了解商業價值。三創教育的核心是讓學生更加認識自己，明白『創業』只是未來的職涯選擇之一，」如同矽谷的許多大型企業——例如社交軟體龍頭「臉書」、搜尋引擎巨擘「谷歌」——都非常鼓勵公司內部創業，許多新創事業的成功者正是出自這些企業的培养，之後才跳出舒適圈自行創業。李達生教授表示，「歐美偏重創意、創新尚且如此，在以中小企業為主軸、代工為主要發展模式的臺灣，大部分產業不屬於國際創新供應鏈，學生必須到業界歷練，創業思維才能更完整、更容易成功。」

### 教練團陪跑，協助團隊尋找商機

談到多年來輔導校園團隊的經驗，李達生教授認為，許多團隊經常陷入「技術本位」的迷思而不自知，也因此成為募資的盲點。例如，曾經有一群從小就是資優生的團隊，一腦就想創業，並順利代表學校進入實戰平臺，希望以自行開發的 CCL 微型溫度記錄器創造「全球冷鏈區塊鏈通證社群」，打造世界第一個全球去中心化的冷鏈物流生態系。然而，「技術第一不代表創業成功，

因此教練團的導師提醒他們，要注意服務和創意行銷，觀察顧客需求，才容易打入市場。」另一組女性創業心理諮詢團隊也有類似盲點，「創業前，必須先了解顧客在哪裡、掌握服務對象的特質，進而創造自己的商業價值，這樣才有機會成功。」

當然，也有許多令人驚艷的學生團隊，讓教練團眼睛一亮。其中之一團隊便是看準現今企業必須投入的永續成本，套用生成式人工智慧技術檢視永續報告書的翻譯，提高其正確度，對於想



進軍國際市場的中小企業或新創事業具有極大的助益，未來商業價值可期。

### 培育三創人才，與國際接軌

透過創設計畫在校時期系統性地輔導學生，把創新、創意、創業的基礎打好，加上政府資源持續投入，真正有發展性的創新，即使原始團隊的創業題目無法延續，也能透過每一屆人才養成，持續開發至成熟階段，從實戰平臺走到 *Us Start* 創新創業計畫，繼續參加經濟部、國科會的研發成果萌芽個案計畫、科研成果價值創設計畫等。邱士峰教授認為，透過相關計畫的串聯，是新創生態圈夥伴成長的力量，「臺灣才有辦法開始像當年的美國矽谷一樣，有源源不斷的新創多元人才從本地孕育出來。」

李達生教授則認為，不一定要鼓勵創業，但透過計畫導入國際資源相當重要，例如有些參與大專校院推動創新創業教育計畫的學校，就積極導入很多印度新興市場的新創資訊，自印度總理莫迪於二〇一六年推出「新創印度」(Startup India) 計畫以來，印度新創註冊公司自二〇一六年不到五百家，迄今已達近十五萬家，成為全球第三大創業者態系，並培育一百多家獨角獸企業，非常值得臺灣關注學習。也有新創圈的業師們透過工作坊，將國際新創趨勢分享給學校老師。兩位計畫協同主持人都希望藉由專案辦公室的力量，協助學校順應國際新創趨勢，規劃創新、創意、創業之三創教育的發展路徑與方向，成為校園和新創圈之間的橋樑，從中培養具創業者精神的人才。