

行政院所屬各機關因公出國人員出國報告書  
(出國類別：出席國際會議)

**第 25 屆 NBIA 育成中心國際年會出國報告**  
(25<sup>th</sup> International Conference on Business Incubation)

服務機關：經濟部中小企處

出國人員：主任秘書 何晉滄

編 審 謝國鐘

出國地點：美國加州聖荷西市

出國期間：100 年 4 月 10 日至 4 月 16 日

## 目 錄

壹、會議名稱.....	1
貳、會議日期.....	1
參、會議地點.....	1
肆、我國與會人員.....	1
伍、會議活動紀要.....	2
陸、結語與建議事項 .....	20

## 壹、 會議名稱：

第 25 屆美國創業育成中心協會(National Business Incubation Association, NBIA)國際年會

(25<sup>th</sup> International Conference on Business Incubator of NBIA)

## 貳、 會議日期：

100 年 4 月 10 日至 4 月 13 日

## 參、 會議地點：

美國加州聖荷西市

## 肆、 我國與會人員

第 25 屆 NBIA 國際創業育成研討會於 2011 年 4 月 10 日起至 4 月 13 日於美國加州舉行，本年度共有來自全世界 39 個國家，超過 800 為人員與會，本屆會議除了本處與會人員以外，尚包括國內各育成中心主任、專案經理等總計 11 人。我國與會人員名單如下：

姓 名	服務單位	職 稱
何晉滄	經濟部中小企業處	主任秘書
王世明	中原大學產學營運總中心	副執行長
林耀欽	元智大學創新育成中心	副執行長
邱紹成	大葉大學創新育成中心	主任
邱麗容	中華創業育成協會	理事

姓 名	服務單位	職 稱
張翠秀	台北科技大學技轉中心	執行長
黃貴梅	大葉大學創新育成中心	專員
黃婉婷	台北科技大學產學合作中心	專員
賴荃賢	中華民國創業投資同業公會	副秘書長
楊雅婷	中華創業育成協會	組長
謝國鐘	經濟部中小企業處	編審

## 伍、 會議活動紀要

本次國際年會主題為「Riding the Wave of Innovation」，活動內容包括專題演講、分組研討、展示會、年度育成中心表揚以及育成中心參訪等(詳如表一)。茲將各項會議及活動進行情形陳報如后：

表一 會議議程

<b>Saturday April 9</b>	<b>Sunday April 10</b>	<b>Monday April 11</b>	<b>Tuesday April 12</b>	<b>Wednesday April 13</b>
Preconference Institute Workshop* 9 a.m. – 4 p.m.	Preconference Institute Workshops* 9 a.m. – 4:30 p.m.	Breakfast: NBIA Expo 7:30 – 9 a.m.	Continental Breakfast 7:30 – 9 a.m.	Breakfast With Keynote Address: Tim Brown 8 – 8:45 a.m.
	South Bay Wine Tour* 10:15 a.m. – 3:45 p.m.	First-Time Attendee Orientation 8 – 8:45	Keynote Address: Robert Shelton	Concurrent Sessions 9 – 10:15 a.m.

		a.m.	8 – 8:45 a.m.	
	Opening Reception and NBIA Expo 5 – 7 p.m.	Concurrent Sessions 9 – 10:15 a.m.	Concurrent Sessions 9 – 10:15 a.m.	Concurrent Sessions 10:45 a.m. – Noon
		Concurrent Sessions 10:45 a.m. – Noon	Concurrent Sessions 10:45 a.m. – Noon	San Jose Incubator Tour* 1 – 6 p.m.
		Luncheon With Keynote Address: Thomas Guevara 12:15 – 2 p.m.	NBIA Awards Luncheon 12:15 – 2 p.m.	
		Concurrent Sessions 2:15 – 3:30 p.m.	Concurrent Sessions 2:15 – 3:30 p.m.	
		Tech Museum Reception 6 – 8 p.m.	Vendor Mixer 4 – 5 p.m.	
			Plug and Play Reception and Tour 5:30 – 9:30 p.m.	

## 一、分組研討

分組研討是 NBIA 年會活動中最重要會議項目，主要針對與育成中心發展相關的各項議題進行報告、研討或座談。本年 NBIA 主辦單位提供了超過 60 場的研討課程，並研提現在最重要的育成相關議題透過研討會形式，提供世界各國之專家學者與育成從業人員討論及經驗交流平台。本次各組研討會之討論議題大列可分為四類：第一類為育成產業發展的政策面及環境面主題研究；第二類為育成中心的營運工具及策略探討；第三類則是針對不同類型、產業、地區的育成產業發展做實例分享；第四類則是以圓桌會議方式討論育成各項議題，有關本次研討會重點議題與內容資摘要整理簡述如下表二：

4 月 11 日星期一			
時間	課程名稱	內容大綱	講者
9:30~ 10:15	<b>Best Practices in Action: From Best Practices to Next Practices</b>	主要透過目前最佳育成者的實例分享，學習該如何針對經濟情況轉做適當因應，以及學習如何創造顧客的最大利益。	<i>Karl LaPan</i> <i>Joel Wiggins</i> <i>Chuck Wolfe</i>
	<b>Riding the Wave of Innovation in San Jose</b>	藉由了解聖荷西市在地的創新族群模式，來學習你的計畫是否也能為您所在地區創造相同的創新族群，以及如	<i>Scott Green</i> <i>Jim Robbins</i>

		何尋求聯邦政府基金贊助。	
	<b>Selecting the Right Clients</b>	選擇對的客戶是讓你的育成事業成功與否的關鍵，透過本課程來學習如何篩選對你的育成事業有利的創業者	<i>Tom O'Neal</i> <i>Catherine Pommier</i>
	<b>Preparing Entrepreneurs to Pitch for Investment Capital</b>	如何教導創業者做出成功的簡報以吸引投資者。	<i>Jim Bowie</i> <i>Sandra Cochrane</i>
	<b>Attracting and Retaining Women in High-Tech Incubators</b>	透過實例分享，透悉成功女性科技創業者的成功例子	<i>Patricia Fletcher</i> <i>Julie Lenzer Kirk</i>
	<b>Roundtable: Securing Support</b>	透過會談研擬出一個可以在客戶、當地、州立或聯邦政府建立良好關係之育成計畫。	<b>From Public Officials</b> <i>Diane Miller</i>
10:45~ 中午	<b>Coaching Clients to Success</b>	藉由成功之育成中心經理人會分享及暢談適用於所有創業者的輔導方法。透過課程分享，教你如何達成驚人的育成成果以及增加獲利。	<i>David Terry</i>
	<b>Developing Regional Innovation Clusters</b>	美國小型企業處透過創新經濟試辦計畫，提供地區創新族群資源。拿到該計畫補助之中小企業將得到來自聯邦政府的關注及補助。	<i>Susan Barich</i> <i>Elizabeth Echols</i> <i>Doug Yount</i>
	<b>Why Incubators Are More Relevant Than Ever</b>	本課程將探討如網路咖啡廳、共同投資之攤販以及創業者社群在新創業者當中變	<i>Jim Greenwood</i> <i>Charles Stein</i>

		的越來越受歡迎的原因，並透過討論來了解這些組織與傳統育成中心之不同處以及競爭關係。	
	<b>Assessing Incubator Feasibility: A Tale of Two Cities</b>	一個社群要怎麼決定推動商業育成作為經濟發展策略？本課程將用兩個城市當例子，討論如何因應當地經濟因素來調整你的育成計畫。	<i>Philip Borden Louis G. Tornatzky. Moderator: Mark Leberman</i>
	<b>How to Develop Your Incubator</b>	本課程將透過如何挑選育成計畫成員以及如何控制你的育成計畫成本等方式，來要創造育成中心所需要的各種人員角色。	<b>Project: The Roles of an Architect, Engineer and Contractor</b> <i>Chris Lake</i>
	<b>Roundtable: Incubator Client Internationalization Strategies</b>	本課程邀請三個來自歐洲創新商業育成中心，討論進入美國及歐盟市場的願景。	<i>Franz Glatz Rob Moss Olivier Tomat</i>
14:15~ 15:30	<b>Technology Commercialization in Action</b>	藉由觀摩成功的商業模式，協助增加你的育成計畫能見度，以及為你的育成中心創造利潤。	<i>Karl LaPan Carol Lauffer</i>
	<b>What Is Economic Gardening and How Can It Help Your Incubator Clients?</b>	探討如何能為您的育成計畫帶來利潤。	<i>Mark Lange Tom O'Neal</i>
	<b>Helping Clients</b>	學習如何利用保密合約等工	<i>Booker</i>



	<b>Protect Valuables , Intellectual Property and Confidential Information</b>	具把自身育成中心與計畫資訊外洩之風險降到最低。	<i>Schmidt</i>
	<b>So You Want to Start a Business Incubator</b>	針對新進育成從業者的基礎訓練課程	<i>Sandra Cochrane Mark Long</i>
	<b>Regional Incubation: Building and Operating a Network of Incubators in Rural Areas</b>	偏遠地區的育成中心可能會遇到的障礙及如何解決資源短缺及計畫執行問題。	<i>Rick Roeser David Terry</i>
	<b>Left Brain Programming for Right-Brained Entrepreneurs</b>	邀請文創相關育成業者作經驗分享	<i>Jeff Becker</i>
	<b>Roundtable: Integrating Student Clients Into Your Incubator</b>	了解學生創業者的需求和期望，藉由互相交流，探討管理學生創業模式、互動策略及實例互動。	<i>Katherine Cota-Uyar Laurie Watje</i>
04/12 星期二			
時間	課程名稱	內容大綱	講者
9:00~10:15	<b>Discovering Federal, State and Local Financial Support for Your Program</b>	教導如何篩選潛在投資者，並於各種層次建立關係的訣竅及避免承諾太多的方法。	<i>Russ Yelton</i>
	<b>Expanding Into International Markets</b>	如何幫助客戶銷售產品到國外市場	<i>Brian Davis David Hughes</i>
	<b>Show Me the Money I</b>	探討育成中心實際上會遇到之財務與募款問題	<i>Joe Bird James W. Childs</i>

	<b>Using Incubation Programs to Anchor a Regional Industry Cluster</b>	透過實例探討傳統製造業發展商業育成創新策略	<i>Megan Reichert-Kral Neil Reid Julie Smith</i>
	<b>Creating a Student Business Incubation Program</b>	探討路易斯安那州如何設立學生創業育成中心來輔導畢業生創業	<i>Charles D'Agostino</i>
	<b>Accelerating the Commercialization and Economic Impact of Life Sciences</b>	探討生物科技創業者面臨到的獨特挑戰，包含龐大投資資金，複雜的政府政策等	<i>Melinda Richter</i>
	<b>Business Incubation and Resource Mobilization in Africa</b>	兩位來自迦納的多媒體育成中心從業人員分享在開發中國家尋求贊助的技巧，以及在非洲地區的育成文化。	<i>Solomon Asante Dartey Fredrick Hans Ampiah</i>
10:45- 中午	<b>How to Raise Millions of Dollars for Your Incubator</b>	如何為你的育成中心募得大筆資金	<i>Charles Stein</i>
	<b>Delivering a Technology Entrepreneurship Program</b>	利用為期12週的訓練計畫，學習如何改善技術轉移速度、訓練模組，輔導及行銷活動	<i>Kyle L. Harfst Lynn Andersen Lindberg</i>
	<b>Show Me the Money II</b>	智慧財產權在育成產業的成本與價值探討	<i>Joe Bird James W. Childs</i>
	<b>How Communities Can Spur Clean Technology Innovation and Economic</b>	如何創造在地的無污染科技創新群聚，以達成科技商業累積、創造環保工作機會以	<i>Carol Lauffer Alex Paxton Jim Robbins</i>

	<b>Growth</b>	及吸引資金投資。	
	<b>How Corporations Can Benefit Your Clients</b>	育成從業者要如何幫助早期設立的公司創造成功的事業	<i>John Bissell</i> <i>Susan Gladwin</i> <i>Michael Gumm</i> <i>Melinda Richter</i>
	<b>Where Does Social Media Fit in Your Marketing Plan?</b>	如何透過社群網站來達成育成計畫能見度	<i>Chris Reddin</i>
14:15~ 15:30	<b>Creating Effective Policies and Procedures</b>	透過擬定有效率的方針和程序來改善育成中心的營運	<i>Mark Long</i>
	<b>Lending to Incubator Clients: The Art of Cash Flow Lending</b>	藉由講者分享探討投資早期發展的公司會有有那些潛在風險。	<i>Chris Reddin</i> <i>Chuck Wolfe</i>
	<b>Working With Your Board of Directors</b>	如何增進育成平台成員間的工作效率	<i>Marie Longserre</i> <i>Jack St. Pierre</i> <i>Joel Wiggins</i>
	<b>Tools to Develop an Incubator's Efficiency</b>	如何利用免費軟體幫客戶撰寫商業企劃書	<i>Catherine Pommier</i>
	<b>Making University-Owned Incubators Work: Experiences From Australasia</b>	認識大學型育成中心，如何對產學合作策略做出貢獻，以及如何將企業贊助與創新計畫結合	<i>Ken Erskine,</i> <i>Hamish Hawthorn,</i> <i>Colin Kinner</i>

04/13 星期三			
時間	課程名稱	內容大綱	講者
9:00~ 10:15	<b>Picking the Perfect Support Staff</b>	挑選育成中心的員工時的須 注意事項	<i>Jim Greenwood Marie Longserre</i>
	<b>University Incubators and Innovation Ecosystems</b>	馬里蘭州立大學育成中心經 驗分享	<i>Dean Chang</i>
	<b>Enhancing Your Client Advisory Services</b>	如何透過建立諮詢建議系統 來輔助育成企業	<i>John Hanak Rick Solomon</i>
	<b>Rural Incubation as a Social Innovation Tool</b>	南非的偏遠育成中心如何幫 助小規模農夫成功行銷並出 口產品的實際經驗及工具分 享。	<i>Mulugeta Agaze Dessie Louise de Klerk</i>
10:45~ 中午	<b>USDA and Rural Incubators: Funding for You and Your Clients</b>	如何向美國政府遞交成功的 補助申請企劃書	<i>Nick Walters</i>
	<b>Business Plan Contests for Business and Engineering Students</b>	法國商業及工業育成中心經 驗分享	<i>Jacques Arlotto Xavier Bouvier</i>

## 二、年度育成中心表揚

2006 年度育成中心表揚項目包括：

(一) 傑出進駐廠商—科技類(Outstanding Incubator Client, Technology Category)

本年度獲得科技類的傑出進駐廠商為 **Summit Data**

**Communications**，進駐於美國俄亥俄州阿克倫全球商業育成中

心(Akron Global Business Accelerator)，為一家製造通訊設備廠

商，主要製造工業級與醫療級無線射頻模組，已有超過百萬個

無線射頻模組被世界各大工廠與醫療場所使用。

(二) 傑出進駐廠商—非科技類(Outstanding Incubator Client, Nontechnology Category)

本年度獲得非科技類傑出進駐廠商為 Peters and Yaffee，進駐於

Beaver Street Enterprise Center (Jacksonville, FL)，為一家專業的

工程設計諮詢公司，於 2008 年進入育成中心，目前員工人數 4

人，年營業額超過 38 萬美元。

(三) 傑出畢業廠商—科技類(Outstanding Incubator Graduate, Technology Category)

本年度傑出畢業廠商得主為 WellDoc，畢業於巴爾的摩新興科技

中心(Emerging Technology Centers, Baltimore)，WellDoc 主要開

發行動醫療網絡應用，藉由網路協助慢性病患者管理自己的疾

病，使醫療延長到醫生的辦公室，以提升慢性病患的生活品質。

(四)傑出畢業廠商—非科技類(Outstanding Incubator Graduate, Nontechnology Category)

Electronic Data Payment Systems，畢業於俄亥俄州塔斯卡羅瓦縣創業育成中心(Tuscarawas County Business Incubator)，電子數據支付系統(EDPS)採用創新金融工具，提供全面性的支付處理解決方案，包括信用卡、會員卡等使用服務等，提供企業建立分析資訊，有效管理用卡訊息。

(五)育成中心創新獎(Incubator Innovation Award)

今年育成中心創新獎的得獎主是 Powerhouse Ventures "Venture Out"，位於紐西蘭基督城(Christchurch, New Zealand)，成立於 2001 年，與林肯大學作建立了“走出去”的創新創業計劃，透過實際的創業演練，了解創業過程中可能會遇到的各項困難，而獲得實際商業計畫使用真正的知識。

(六) 年度育成中心—科技利基類(Dinah Adkins Incubator of the Year, Technology Focus)

今年的科技利基類年度育成中心得獎者為位於阿拉巴馬州伯明罕的 **Innovation Depot**，成立於 1986 年，以培育超過 140 家企業，目前進駐中的企業有 75 家，**Innovation Depot** 致力於伯明

罕的地方經濟發展，通過集中開發成功的高科技企業，創造在地就業機會，並與阿拉巴馬大學(University of Alabama at Birmingham)合作，促進技術商業化。在過去 5 年來，為伯明罕帶來的經濟效益高達 14 億美元之多，本次大會為肯定其所做的轉變，因此將年度育成中心頒給 **Innovation Depot**。

(七)年度育成中心—新興服務類(Dinah Adkins Incubator of the Year, General and Special Focus)與年度蘭鐸華利獎(Randall M. Whaley Incubator of the Year)

得獎者為位於密蘇里州的堪薩斯藝術育成中心(Arts Incubator of Kansas City)，2001 創立，已培育超過 125 家企業，目前仍有 40 家企業進駐中，並已協助超過 170 位藝術家拓長相關業務技能，由藝術家轉變成企業家。其位於堪薩斯城的十字路口藝術區，提供進駐企業相關諮詢、個人工作室以及畫廊空間和設備等，並協助企業申請考夫曼基金會的培訓計畫(Kauffman Foundation's FastTrac NewVenture training and ArtBiz)，以解決資金問題，此外亦幫助堪薩斯城建立了一個全國知名藝術區。因此堪薩斯藝術育成中心今年同時獲得年度育成中心與年度蘭鐸華利育成中心獎項的殊榮。

### 三、重點課程內容簡介

#### (一) Incubation in the 10 years

主講者：Guillermo Fernandez de la Garza

內容摘要與心得：

自從 1950 年美國推動育成中心政策以來，已歷經將近 60 年的時間，美國政府利用大學豐沛的資源來協助技術與資金都不足的中小企業快速成長，實為美國經濟賴以穩定的成長。然而在過去 10 年裡面，育成中心快速成長(包括台灣也一樣)，育成中心主要以追求培育企業(家數)、創造就業人數與機會與創產產業群聚效應為目標。Garza 表示，在全球化的潮流下，企業將越來越難孤軍奮戰，因此在未來 10 年，如何適時的獲取國際趨勢與市場訊息將是育成中心政策是否成功的主要因素之一，而育成中心如何協助企業於瞬息萬變的市場擁有更快速反應能力應、並且多與有經驗或成功的企業家對談，以及如何創造產業群聚等，都是未來必需注意且面對的課題。

在討論中，Garza 更以非營利組織 FUMEC 為例來說明上述的論點。FUMEC 是一個由美國與墨西哥政府共同成立了非營利組織，該組織與加拿大及其他國家均有很密切的活動。FUMEC 成立



的主要目的就是培育墨西哥的中小企業，其藉由蒐集並利用許多成功企業的模式與企業家創業的經驗理論，到墨西哥執行中小企業培育計畫，它的主要運作模式是加強在該地區之內的中小企業合作關係，並透過且與墨西哥經濟部等相關機構非常密切的合作關係，與國際動態技術商業生態系統進行有效連結，以協助墨西哥中小企業成長，並更快速掌握國際市場脈動，創造更大經濟效益。

## (二) Show me the money

主講者：James Child & Joe Bird

內容摘要與心得：

在這個課程中 James 與 Joe 藉由本身豐富的經歷為與會者分享育成中心為進駐企業籌措資金來源的重要關鍵，以及在摸及資金時必須要注意的事，簡述如次：

### 1. 育成中心為進駐企業籌措資金來源的重要關鍵：

(1) 美好的願景：籌措資金的過程就像是在敘說一個引人入勝的

故事，但是必須要注意著個美麗的故事必須要注意合情合理，也

就是說，育成中心或進駐企業必須了解本身的優勢與弱點，如此才可以確實為本身提出最有利的計畫與目標。

(2) 尋找最有利的競爭優勢：以企業而言，必須要擁有獨家的專利、智財等，以搶先進入市場；對育成中心而言，則必須發展自有核心領域，並尋找可相互合作的策略夥伴與創投資金。

(3) 合理的財務規劃與願景：要記得所提出來的財務計畫應該是合理而且是可達成的，且一但獲得資金後，必須要再次確認所投資標的的合理性。。

(4) 堅強的管理團隊：一個堅強的管理團隊，除能夠更有效的執行所規劃之作業外，更可藉由了解產業與產品(市場)的銷售循環生命週期，以更精確的獲取市場脈動。

## 2. 育成中心募集資金主要來源：

(1) 策略夥伴：如學校其他研發單位(產學中心、技轉中心)與研究單位(老師、學生)等。

(2) 各項政府補助資源與相關公營事業結盟。

(3) 創投資金與天使基金。

(4) 拓展其他財源：如與律師、會計師合作，甚至尋找贊助單位等。

3. 募尋資金之注意事項與應該避免的錯誤：

(1) 對於進駐企業而言，必須經過至少 6 個月縝密的思考與規劃，撰寫具有挑戰性且可達成之計畫。在媒合過程中，應注意避免尋找錯誤的投資者(投機者)，另外就是必須要了解市場脈動與產業(產品)週期，最重要的是千萬不要違反重大安全的法令規定。

(2) 對於育成中心而言：一般育成中心最常犯的錯誤就是所提出的規劃缺乏市場的有效性或是看不到重點或是願景，因此必須試著做完整的財務規劃及資金運用準則，同時必須洞悉投資者的資金週期，在適當的時機點提出計畫。當然，必須要有一個支持度高的母體組織或管理團隊，如此才可說服投資者將資金投入。

**(三) Building and Operating a Network of Incubators in Rural Areas**

**主講者：Rick Roeser & David Terry**

**內容摘要與心得：**

本課程主要介紹 2 個位於鄉村地區育成中心的運作情況，茲以 WTAMU 為例，簡述如下：

WTAMU 是位於美國德州西部之區域型育成中心，該育成中心是於 2001 年西德州 A&M 大學經濟發展計畫啟動的，該育成中心剛開始創立時並沒有做太多規劃，但是卻透過積極參與 NBIA 各項活動，學習他人成功經驗，因此累積了強大的創業發展經驗與知識，並重新獲得州政府強力支持，到 2010 年時，該育成中心已培育 39 家企業，年營收達 416 萬美金，創造 323 個工作機會，共發出 1,120 萬的薪水(每年)。

現在，WTAMU 主要任務則是以促進地區經濟基礎成長為目標，其成功主要因素就是必須融入當地社區組織，了解社區文化後，提出適合當地培育計畫，與當地經濟發展的組織或機關合作，並提供各項育成、創業發展及創業教育服務。比較特別的是，WTAMU 期望在原社區創造新的行業或工作機會，並教導他們利用現有資源或是以發展觀光方式，因引該地區以外的資金或消費進入該地區，最終極目標就是期望培育出財務健全且永續經營的企業。

#### 四、 育成中心參訪

##### 美國市場進入中心(US Market Access Center, US MAC)

美國市場進入中心是聖荷西市育成中心計畫項下的一個子計畫，主要針對非美國高科技企業準備進入美國市場的輔導工作，包括提供設立在美國的辦公室，提供企業諮詢輔導、資金協尋，產品開發與行銷等項目。該中心目前有 37 個實體進駐企業，並且有超過 40 個虛擬進駐企業，因為處於美國高科技重鎮—矽谷園區裡面，如 HP、Adobe、Apple、ebay 與史丹佛大學等，都提供了許多合作與學習的機會，使得進駐廠商能夠與世界一流公司與大學進行更緊密的互動與溝通，這也使得 US MAC 有辦法集結到高達 15 億美元的創投基金，自成立以來已有 5 家進駐企業公開發行股票，與超過 600 個企業合作，創造出近千個工作機會。

## 陸、結語與建議事項

### 一、與世界潮流接軌

由歷年 NBIA 年會之舉辦情況來看，每年參加該年會之國家與人數均維持在一定的水準之上，這顯示出「育成中心」已是目前世界各國針對其創新與創業最主要的一項推動政策，每個國家除因應本國經濟環境、教育制度與風俗民情發展出獨特且特有的育成中心制度外，亦積極的參考其他國家在育成政策上的最新潮流與趨勢，因此建議應持續參與相關國際性活動，以適時了解國際脈動，以做為未來政策推動參考依據。

### 二、營利型育成中心(自給自足)

從本次 NBIA 年會安排的研討會課程可發現，有需多課程與講者都不約而同的選擇「如何讓自己的育成中心賺錢」或是「如何協助自己的進駐企業募得資金」等相關議題進行分享與探討。因為目前世界各國之育成中心主要還是依靠政府補助設立，惟隨著近幾年來世界經濟不景氣影響，各國財政緊縮，因此如何讓育成中心自給自足似乎已經變成未來趨勢。以美國為例，過去美國育成中心的主要收入來自聯邦、州等地方政府補助及其他國家級研發單位的專案，因此育成中心可提供非常低廉的收費。但是近年來我國財政較為緊縮，再加上育成中心數量大幅增加，因此政

府的對育成中心的補助有下降趨勢，因此建議未來在政策擬訂或推動上，育成中心必需從財務面可自給自足的角度思考，也惟有如此育成中心員工也才能專心聚焦於協助公司成長、改善服務與開創新的作法。

### 三、透過部會合作增強育成能量

我國育成中心現也面臨與美國育成中心相同問題，自 85 年推動育成中心政策以來，目前全國已設立超過 131 所育成中心，藉由大專院校背後豐富的研發能量，協助企業創新創業及升級轉型；也因大多數育成中心均設立於學校因故，亦受限於許多現有法令因素，單靠政府補助之款項無法維持一個育成中心正常營運。因此近幾年來經濟部藉由推動許多育成政策，以強化並提升育成服務能量，如建構完整育成中心評鑑制度、建構育成專業網絡、推廣育成中心培育成效與推動育成人才訓計畫等，豐富育成從業人員專業知能並建置完整育成平台。此外更與教育部及國科會合作推動許多相關政策，如激勵方案、UStart 等，透過校內整合及學生創業等過程，未來更可與文建會、農委會或是原民會等單位合作，擴大育成中心能量。

#### 四、強化我國育成之國際能見度，協助國內育成中心國際化發展

為因應全球化競爭，我國育成中心必須向國際化及整合資源方向發展，因此為滿足進駐企業多樣化服務需求與協助，育成中心必須不斷提升支援服務之質與量，尤其是發展國際化能力，以協助進駐企業邁向國際，獲取技術、資金及市場等合作機會。以國立交通大學為例，已於去年取得美國 NBIA 「soft landing」認證，為育成中心及育成企業開拓國際市場，創造更大效益。

另外我國已連續多年參加 NBIA 國際年會，惟僅均擔任「與會者」的角色，未能積極參與其他的活動項目，因此，為能更進一步提升我國育成中心之形象，並激勵國內育成中心更上層樓發展，建議未來可積極鼓勵國內育成中心及進駐企業為參加 NBIA 年度育成中心及各項獎項，以提升國內育成中心士氣。此外亦可透過舉辦國際性會議(如亞洲育成協會 AABI 年會)，邀請世界各國之育成專家來台演講，以提升國家形象及拓展國內育成中心之國際知名度。