**第三届台胞社团论坛 主旨演讲**

**题旨**：微创在重庆；青春任我行

**发言人：**中华华夏文化经贸推展协会 秘书长 赵安

**发言稿全文：**

**尊敬的全国台联汪会长、张秘书长、重庆市台联许会长、渝台经贸文化交流中心赵主任以及在座的各位领导与台湾乡亲大家好：**

首先，我谨代表我会刘振玮会长暨全体理监事衷心地感谢全国台联与重庆市台联与渝台经贸文化交流中心等各级领导能够给予我会这样的历史机遇，针对『微创在重庆；青春任我行』这个试点项目发表主旨演讲，我想今天这个主旨演讲从内容上来看标志着多层次的意义，简单说，『微创在重庆；青春任我行』本身不仅仅是一个两岸深化交流的项目而已，这个项目的本旨其实是源自于『两岸同胞一家亲』这个根本基础上的而来的，从这个基础出发，他的最终目标就是要具体实现中华民族的伟大复兴，这才是我会推动这个项目最重要的初心。

因为中国梦其实是与台湾前途息息相关。中国梦应该是两岸共同的梦，我们在座的每一位都是中国梦的共同圆梦者。正所谓“兄弟同心，其利断金。”两岸同胞应该共同学习与领会习总书记讲话的精神，我们一定要在各方面相互扶持，不分党派，不分阶层，不分宗教，不分地域，都要共同参与到民族复兴这个进程中来，让我们共同的中国梦早日实现。

从项目的名称上，各位不难推想，这个微型创业孵化的对象正是大陆的青年朋友，为什么我们要选定大陆的青年朋友作为我们台湾微型创业经验的孵化对象呢？我想这也是我会当初推动这个项目最重要的指导思想之一，简单说，因为我们认为：既然大家都在谈论中国梦，都在思考中国梦与自己的关系、自己为实现中国梦应尽的责任。那么站在台湾同胞的立场上，我们深切地体认到，青年朋友才是民族复兴最坚实的力量，因此中国梦不但是我们的，他更应该是全体青年朋友的。因为中华民族伟大复兴最终必将在广大青年的接力奋斗中实现。所以透过微创孵化器引进台湾具有创意活泼的品牌管理经验，持续并且坚定的孵化大陆的年轻朋友，是我会认为最有意义的中国梦，我们以具体的行动经由渝台经贸文化交流中心赵清宇主任牵头与重庆市台联共同合作，组成重庆青年创业孵化器，无非就是要逐梦踏实，让我们的中国梦透过飞扬的青春活力，早日在祖国大地上共同实现民族的伟大复兴。

我想通过刚才的说明，各位应该已经了解这个项目推动的基础与指导思想，那么我接着来说说这个项目的总体目标与基本原则。

在总体目标上，这个青年微创孵化器他是透过引进台湾微型品牌管理的创业经验孵化待业青年，引导朝向”以创业促进就业”这个总目标前进，透过孵化器的培训激发青年朋友的创业热情，促进各种生产要素的优化组合，在科学发展观思想的指导下，使更多的失业青年朋友参与发展，从而寻求着力缓解社会就业压力，增加市场主体总量、优化产业结构、推进城乡统筹，所以这个总体目标其实应该是适用全国各省(市)的，我们之所以先争取由重庆作为领头羊，在大西部区域先行担纲试点，主要就是考虑到重庆具有大城市带动大农村、城乡二元结构突出以及三峡库区产业空虚等等特殊问题，因此先行大力扶持重庆本地青年微型创业，在重庆应该是十分迫切而且意义深远的。

在基本原则上，有几个重要的亮点，容我进行摘要式的说明，青年微型创业孵化的扶持工作首要目标就是要降低创业风险和创业成本，提高企业的成活率与成长性，与此同时，如何搞好定向扶持与监管，也是防杜不当套取抽逃辅导基金或是遏止非法移转资金资产的重要举措，所以『兴利』与『除弊』两者必须统筹兼顾，如此才能促进微型创业能健康有序的发展。因此这些亮点包括：

**一、如何提高企业成活率与成长性？**

这个青年微型创业孵化器的亮点就是引进台湾优秀活泼的品牌管理经验，多年辅导经验显示：建立成功品牌就是创业成功的保证，而建立成功品牌的关键，不在于是否能超越竞争对手、也不在于是否找到成本洼地，而是在于创业者是否洞察人性，创造独特的分享价值，现代社会的消费者，除了必定货比三家外，藉由互联网的发达，不但会积极寻目标商品或服务的信息，更会上网分享自己消费的观察与使用经验，从这些消费者经验的分享内容上，我们发现他们认同商品的关键不仅仅是在商品本身，还有依附在商品背后的情境与故事，而创业者就是那个故事的创造者，成功的品牌，背后就有一个成功的故事，那个成功的故事就是创业者的初心，这包括创业者自己的价值观、生命的体悟或行事的风格，所以消费者真正认同而愿意购买商品与服务的真实动机，其实是认同创业者透过品牌所体现的人文精神，所以消费者真正是买的是"创业者的人生价值"，以苹果iPhone手机热销为例，果迷为什愿意掏大钱买iPhone手机的原因并不是因为iPhone产品的特殊性，而是iPhone产品的品牌精神，也就是史蒂夫·乔布斯他自己的人文精神，一般的手机通常都是以下列的方式营销手机，他们通常会这样说：『我们制造性能强大的手机，他设计精美价格低廉而且容易使用，心动不如行动马上买一台吧！』，但我们看看史蒂夫·乔布斯所代表的苹果他们是这样卖手机的：『我们总是愿意致力挑战现状，寻求不一样的人生，我们透过完美的外型、容易使用的特性、和合宜的价格的手机达成这个人生目标，如果你也是一个追求独特人生的人，iPhone就是你新生命的开始』，一样卖手机，一样在经营品牌，史蒂夫•乔布斯在品牌上充分传达他自己的人文精神，这个品牌精神深深的吸引希望寻求独立创新的果迷，他卖再贵都有人愿意掏钱买，因为他们已经完全认同史蒂夫·乔布斯的创业精神，这就是苹果成功的原因，这也是台湾品牌最能感动人心的地方，而我们所引进的台湾成功品牌创业经验与案例，就是透过现身说法激发大陆年轻朋友重返自己的初心，找出自己的信念，有效的包装争取广大市场的认同，像苹果或宏达电一样取得巨大的成功。所以我们的培训课程包括品牌的定位、塑造、推广与台湾的改造案例交流。透过成功品牌的定位、塑造、推广，品牌才能具有成长性，透过具体改造案例的交流与分享，品牌才能少走弯路而有存活性，这样才不必在削价竞争与成本洼地的红海中血战商场。

**二、如何降低青年创业者的成本与风险？**

大家都知道微型企业的本质就是雇员人数少、产权与经营权高度集中、产品或服务种类单一、经营规模微小的企业组织。所以他必须呈现创业成本低、就业弹性空间大与成果见效快的特质，这个特质的产生关键在于孵化器的建设必须在下列面向，多快好省地提供一站式服务，这些扶持内容应该包括：

1.应有公共服务平台提供单一窗口式服务及信息化服务水平

2.应有有效率的政策咨询

3.应有知识产权辅导

4.应有投资融资及财务指导服务

5.应有管理诊断与检验检测服务

6.应有低廉办公场地租用

7.应有完善的培训课程与师资

8.应有具体多元的招商项目

9.应有健全的行政运行费用

重庆渝北区广告设计园区正好初步具备上述的亮点特色，因此我们选择他们当作孵化器的基地开展这个项目。

**三、如何搞好定向扶持与监管？**

**『创业资金挹注』**可以说是微型创业不可或缺的必要条件之一，它既是成功的关键所在，同时也是诈贷风险之所在。在本项目孵化器培训的过程中，并不是『人人有奖』，具体来说：『创业资金挹注』是要透过严谨的资格审查、结业考核与组织评审，所以我们设有『创业资金申请评审委员会』，委员会要根据学员培训期间的表现考核与创业计划的可行性，采取定向扶持、成熟放飞的标准，所以扶持的资金并必须用于有创业意愿，而且具备一定生产条件和经营能力的申请者，必须做到专款专用、定人定项。务必促使扶持资金发挥最大效能，透过监管部门充分信息沟通共同防范风险，依法依规严查不当资金套取与资金资产不当挪用，保障政府扶持资金的安全性。

我们相信通过上述三个基本原则的坚持，『微创在重庆；青春任我行』这个项目必定能在正确的轨道上运行，当然在未来的实践上仍然会有很多困难与障碍必须摸索与克服，但是我们坚信『前途是光明的，道路是曲折的』，只要我们拿出『高屋建瓴、势如破竹』的决心与勇气，就没有过不了的『深水区』，也没有啃不了的『硬骨头』。在两岸的发展上更是如此，多年来在尊敬的汪会长的带领下，两岸同胞共同选择了两岸关系和平发展道路，开创了前所未有的新局面，两岸同胞都从中得利。所以在具体项目的合作交流下，两岸同胞必须坚定信心，排除一切干扰，坚决地沿着这条道路一步一个脚印的走下去，才能让两岸同胞都过着更加美好的生活。

最后，谢谢各位的耐心聆听，祝愿在座的领导政躬康泰、本次大会顺利成功！