

國際開發組織中的婦女創業議題： 以OECD為例

林芳玫 / 行政院北美事務協調委員會主任委員

聯合國千禧年目標之一是降低貧窮人口，希望在2015年之前將貧窮人口數目降低一半。微型創業（Micro Enterprise）與微額信用貸款（Microcredit）被視為降低貧窮的與促進社區經濟發展的重要策略。聯合國更將2005年訂為Year of Microcredit，鼓勵各國發展各項微型貸款與創業計畫。由於貧窮人口中婦女佔極重的比例，女性若能脫離貧窮經濟獨立，也意味著小孩得到更好的生活與教育，因此微型創業、婦女創業、脫離貧窮、社區發展幾項議題往往息息相關。除了聯合國，APEC、OECD等國際經貿合作組織也紛紛大力提倡婦女創業與微型創業的議題。

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) 組織下轄的女性企業論壇 (OECD Accelerating Women's Entrepreneurship Forum, AWEF)，於2004年6月在土耳其伊斯坦堡 (Istanbul, Turkey) 舉行會議。參與者包括OECD組織的代表、各國政府官員、企業界人士、商會組織、國際性NGO組織、世界銀行 (World Bank)，聯合國和歐盟轄下相關機構，都派員出席，完整涵蓋產官學界的代表。

論壇特色

AWEF的特別之處在於論壇雖然不在OECD本身的會議下進行，採取的是平行會議論壇的模式 (parallel workshop)，這也是近年來大型國際會議趨向的特色，將新趨勢的議題用平行會議或是會前會的方式展現。

事實上，OECD組織並沒有給予女性企業論壇金錢上的協助，而是用社會資本的方式贊助，換言之，OECD相當重視AWEF的參與，也給予會議結論一定程度的支持。整個計畫由私部門非營利組織“Project Tsunami”籌備，大部分的金錢贊助，則由IBM電腦公司支持，這個會議與APEC的婦女領導人會議 (WLN: Women Leaders Network Meeting) 大異其趣。APEC的WLN會議由APEC做資金贊助，但是卻不將WLN會議視為正式大會的一部分，也較難發揮實際影響力；但是反觀OECD的AWEF，雖然沒有OECD的金援，OECD卻相當看重AWEF的會議發展。

論壇中的重要議題和焦點

一、研究和統計數字

過去對女性參與企業的統計，往往停留

在狹義的「雇主」(employers)，而忽略所謂的自營人口(self-employers)。拉丁美洲的女性商業人口大約在26%-48%之間，近來有上升的趨勢，甚至在有些國家，如烏拉圭或是多明尼克，參與企業活動的女性甚至超過女性的勞務人口。

但是卻不能對這個情況過於樂觀，因為很多所謂的女性企業人口，其實她們的收入仍然很低，譬如攤販或是一些非正式部門的地下經濟活動。女性在做決策的影響力也相當小，政府多停留在單一問題解決的階段，而缺乏整體通盤的策略。正確的改進之道，應該讓女性微小企業成立商業登記合法化，並與中小企業合作成為其供應商。已經站穩腳步的微小企業與中小企業，則提供其維持競爭力與成長策略的輔導課程。

二、資金

取得資金是商業起始的挑戰，特別是女性的弱勢地位。性別的障礙除了來自於社會傳統角色的束縛，缺乏旁人的支持也使得女性經營商業困難重重。女性在資金取得的困難還包括對於金融知識的認識不足、銀行不信任女性的借貸行為、或是銀行太過於依賴以往的借貸紀錄，以及女性可能被要求繳交太高的利息或更加困難的保證。

可以改變的策略有增加女性對於借貸的知識、特別的貸款基金、監督和諮詢服務、對於女性貸款的特別評估、彈性的償還時間表還有促進女性企業的正面形象等。各國採取的策略不盡相同，每個產業也都相異，如美國提供女性企業家在公、私兩部門不同的資金來源，或是歐洲國家如芬蘭和波蘭，政府支持婦女聯合團體與其他組織發展夥伴關係。而所有最佳範例

都致力於改善現有取得資金的管道，並且為女性企業家發展專門的金融制度，還有改變結構和文化上的障礙。

婦女企業與微小企業所需資金額度很小，一般商業銀行較無意願提供，國際援助組織因而興起微型金融機構(MFI: Micro Finance Institute)，提供貧窮人口小額貸款進行創業。

三、最佳範例(best practices)

各國發展狀況各有不同，藉由最佳範例的介紹，與會者可以彼此學習。台灣(在會議中使用Chinese Taipei之名稱)由經濟部施顏祥次長介紹台灣青輔會的婦女創業培訓課程。台灣是唯一受邀報告的亞洲國家。在各種最佳範例中，有的國家強調實際推出婦女創業培訓課程，有的強調婦女創業育成中心，有的則以政策倡議為主。在政策倡議這方面，此處介紹加拿大狀況。

1990年代，加拿大的女性企業家相當分散，缺乏一個全國性的組織串聯。經過婦女向政府提出要求，成立任務小組(Task Force)調查女性企業所面臨的問題，並期望對政府提出建言。特別值得一談的是，Task Force並未動用政府預算，政府提供的是相關財政、金融、經濟部會官員的出席，或是以政府名義邀請民間商業組織提供諮詢與建言。為了避免讓有興趣卻不能與會的相關人員產生遺憾，Task Force的網站成為交換資訊的重要場所。

雖然女性企業家有很多建議，但是Task Force著重在能影響政府政策的面向，許多地方性會議的建議透過Task Force的管道影響聯邦政府的政策。女性更加了解政府組織運作，官員也由此管道更加理解女性企業家的特殊性，不能用同一種政策涵

蓋所有人。但是唯有更多女性參與，特別是借重傳播界女性宣揚理念，才能使其效果達到更大的效益。

四、如何促進婦女企業進行國際貿易

這個議題介紹一個具體方案「全球多元化行動」(GDI: Global Diversity Initiative)。這是美國舊金山灣區世貿中心推出之方案，得到美國商業部贊助。GDI有三大主要功能：主管小型和微型出口商業的貿易諮詢委員會，這個委員會對美國商業部提供財金、市場取得、智慧財產權等建議；其二，代表小型和微型企業對於貿易政策多面向的觀點，譬如全球化、電子商務、女性企業領導力等；GDI並且針對小型、女性企業等做貿易教育訓練，如每年二月針對女性舉辦市場管道 (access to markets) 的圓桌論壇。

特別是北美自由貿易協定 (NAFTA: North American Free Trade Agreement) 簽訂後，由於關稅降低等各項優惠形成的商機，若未特別培訓女性企業、微型企業、移民企業並告知商機，這類型企業無法享受到全球化的益處，反而受到負面衝擊。所以有必要針對女性與弱勢企業提供國際貿易的資訊。

GDI配合近年美國政府的貿易議程，非常強調教育女性企業注意國際性的商業機會。GDI與民間女性企業組織合作，透過年會方式理解女性商業議題，過程中發現政府缺乏針對女性企業服務的計畫，同時政府必須重新探討如何串聯更多女性商業團體的策略，還有加強女性企業家的更多知識。

五、跨國大公司的供應鏈

女性企業通常直接針對最下游的消費者做生意，所謂B2C (Business to Customer)。

其實，女性企業也可以對中小企業甚至跨國大公司提供服務，成為其外包商或供應商，進入B2B (Business to Business) 的階段。例如家事服務是忙碌的現代人所需要的，許多女性經營的清潔公司與家事服務公司應運而生。若能與公司簽約，提供公司員工所需之家事服務，對大公司、員工、女性企業而言是三贏局面。

六、非政府組織的角色

此次會議OECD並未給予金錢贊助，而是背書此項計畫，由NGO團體設計議程並向企業界或基金會募款。主要策劃人士為Virginia Littlejohn女士及其創辦的Project Tsunami組織。

NGO的結盟是成功募款的重要關鍵，同時這個計畫本身也要讓贊助者明確的了解收益。Ewing Marion Kauffman基金會是專司創業輔導的一個美國私人基金會，長期贊助Project Tsunami，贊助者與受益者雙方密切互動，甚至花費更多的時間，讓代表們了解整個計畫的宗旨、過程或標準等。

此次活動也得到IBM贊助，IBM也獲邀來演講企業供應鏈，以及大企業、中小企業、微型創業如何整合至供應鏈。由此可見，捐款人並非捐錢了事，而是作出實質的參與。

此外還有商會、創業輔導機構、微型金融機構 (MFI: Micro Finance Institute)、婦女福利機構等各種不同性質的NGOs，彼此交流經驗。

七、倡議和政策制定

政府和公家機關利用許多增加的管道創造了婦女參與經濟的機會，同時就業機會的創造也支持了婦女在企業領導力更寬廣的策略；非政府組織幫助貧窮家庭以自營

(self-employment) 作為經濟工具，以減緩貧窮。倡議女性的企業領導能力主軸仍在女性的賦權 (women's empowerment)，需要政府相關的性別評等機構配合以及非政府組織的監督推行。

倡議的關鍵在於建立一個平台，提供政策的討論和合作機制。非政府組織站在女性賦權的角度，如果沒有政府經濟政策的配合，往往會產生婦女被邊緣化、更貧窮，無法融入經濟體系的窘境。在許多非發展中的國家，她們的女性企業家遭遇性別問題的障礙，來自於社會價值，平台的建置將有助於對話，不僅是在國家的層次也有助於國際層次的提升。

以下是此次參與會議中，從事婦女創業政策倡議的相關組織：



美國/National Women' Business Council

[http:// www.nwbc.gov/index.html](http://www.nwbc.gov/index.html)

NWBC是一個超黨派的聯邦顧問組織，以獨立來源提供政策建議給立法部門、行政部門、美國中小企業總署 (U.S. Small Business Administration)，關於女性企業家在經濟議題的重要看法。NWBC致力於倡議大膽開創 (bold initiatives)，並且設計政策和計畫以支持女性的企業能力，能在公私部門各階段皆能均衡發展，特別是起步階段。NWBC的主要活動有對女性企業或組織的重要議題做研究，更廣泛的做此社群的溝通聯絡，成為女性企業領導者的網絡並且連結政策制定者，提供女性企業家交換意見或是尋求機會的平台。NWBC的成員大多是女性企業家或是女性組織的領導者。



Project Tsunami

[http:// www.projecttsunami.org](http://www.projecttsunami.org)

Virginia Littlejohn是 Project Tsunami的創立者，共同主席也是執行長。一九七〇年代，她就開始大力倡議女性企業。她是白宮小型企業會議的代表，在許多組織中擔任要職，如NWBC (National Women's Business Council)、Small Business Legislative Council、COSIBA (Council of Small and Independent Business Association) 等，可見得她在美國女性企業的重要地位。她在NAWBO (National Association of Women Business Owners) 擔任主席期間，成為女性企業在世界貿易的前鋒，因此涉入國際性的女性企業活動，如擔任FCEM (Les Femmes Chefs d'Entreprises Mondiales) 的副主席，或是OECD的女性企業論壇 (她是2004年OECD女性企業論壇的共同主席)。她擅長於發展和訓練、政策建議以及最佳範例的交換等，跟世界的女性企業領袖密切合作。

Project Tsunami成立於2002年，由全世界最大提倡企業精神的基金會Ewing Marion Kauffman Foundation贊助成立。Project Tsunami是一個全球性女性企業的中介組織，同時運用產官學合作的策略 (three-pronged strategy) 促進女性中小企業部門 (WSME, women's small and medium enterprises)，並創造改變全球趨勢。Project Tsunami對於WSME在幾個關鍵領域，包含資料統計收集研究、資本的取得、企業精神及訓練、增加進入市場和國際貿易的方法有很大的貢獻。Project Tsunami的核心策略主要希望可以影響政策走向，並且透過以下方法擴大商業部門

的連結：增加資料研究和統計的運用、教育婦女和女孩關於企業精神的知識、改進機會的取得和公正的金融、增加對國際貿易網絡的連結並倡議全球化對WSME的好處。



瑞典/Swedish National Federation of Resource Centres for Women
<http://www.nrckvinnor.org>

NRC成立於1994年，主要在瑞典協調並資助地區和地方性的資源以及網絡，希望確保女性要求共享社會資源、女性的能力可以被運用於社會，還有男性和女性的努力成果皆有相同的價值。NRC透過形成公眾輿論，並給予女性生活狀況的資訊來影響組織和權力機構，提倡女性要在工作環境和發展潛能，都要被賦予相同的機會狀況。NRC網絡最重要的概念是反映地方性的需求及狀況。NRC主要的活動有資訊的交換和溝通、資源發展的協助、知識建構和能力發展、並且對公共意見進行遊說，在國際領域的合作上，與歐洲聯盟保持良好關係，並且參與RITUF的計畫。所有地方和地區性的資源中心以及女性網絡都可以成為NRC的會員，個人身分則可以申請成為贊助會員（supporting member）。



美國堪薩斯/KAUFFMAN Foundation
<http://www.kauffman.org>

KAUFFMAN透過資助密蘇里和堪薩斯的地方性組織，以促進企業精神和教育的發展。以夥伴關係鼓勵橫跨美國的企業家精神，同時改善孩童和青年的教育。在企業精神方面，KAUFFMAN有頂尖的教育者和研究者，增加對企業精神的強大經濟

影響方面的自覺，並且發展增進企業精神技能的計畫，並且改善初始的企業環境。KAUFFMAN對孩童和青年方面的教育，著重於家庭，幫助上學前的準備工作，使其能成為一個公民，年齡橫跨從出生到青少年時期，主要提供資金和技術的協助來建置數個計畫幫助孩童早期的教育。



美國紐約/Women Presidents' Organization
<http://www.womenpresidentsorg.com>

Women Presidents' Organization是一個橫跨美國全境的非營利組織，其會員來自多元團體的女性企業家。同儕諮詢互相配合加強的結果，不僅有助於事業的精進成長，也平衡了個人生活。此組織的宗旨在於改善女性企業家的商務狀況，並且促進各個產業對女性企業家的接受度及發展。Women Presidents' Organization的目標包含增加女性企業首長在商業和財務方面的成功、在不公開的場合中談論發展創新策略以因應商業挑戰、提供持續性的企業領袖教育、增加對女性議題和機會的自覺、公開論壇內彼此的策略接觸（strategic contacts）、提高女性企業首長在地方/國家/國際間的能見度、提供年會/媒體諮詢等商業資源、增加女性在商業社群的影響力、對女性企業家的活化及再改造、並慶祝女性企業家的成功等。



土耳其/KAGIDER Women Entrepreneurs Association
<http://www.kagider.org>

KAGIDER成立於2002年，為了增加土

土耳其女性對於國家經濟的貢獻，這個組織的工作期望能將土耳其婦女整合進入全球的經濟市場。因此，KAGIDER最主要的願景在於創造能對未來世界產生商業影響的女性企業家，其目標有增加能產生附加價值（added value）的女性企業家、增強現有女性企業家的能力、將土耳其女性企業家整合進入全球性的社群、進而對土耳其社會和經濟貢獻進展。KAGIDER由國際事務委員會、訓練諮詢委員會、溝通組織委員會、捐募委員會、策略計畫委員會和新會員及候選計畫委員會等組成。有會員、候選會員和榮譽會員三種型式。



義大利/INSME International Network for SMEs
<http://www.insme.org>

INSME成立於2004年2月，是一個連結中小企業國際性網絡，此非營利組織致力於培養中小企業在創新（innovation）和技術轉換（technology transfer，TT）領域的跨國界合作。INSME的主要目標是創造一個常設性的論壇，以及成為一個有效開啟操作活動（operational activities）的機制來交換Know how並增強綜效（synergies）。作為一個資訊樞紐（information hub），INSME除了有上述功能外，同時提供機會讓會員建立關係並給予宣傳活動的舞台，以及遊說或倡議政府和國際金融機構做認證，還有研讀中小企業包含政策和金融等方面的創新潮流典範。INSME有會員（Full Members）、聯合會員（Associate Members）和觀察員（Observers）三種會員身分，並歡迎政府或政府的次級組織（sub-national level）、國際組織、國際非

政府組織、聯合組織或是營利或非營利的個別組織提出加入會員申請。

台灣的優勢與侷限

台灣人的在創業方面的活力舉世注目。從「珍珠奶茶」將兩個不同的原料加以組合，繼而風行全球，不難想見台灣社會始終充滿著蓬勃的商業氣息。迥異於其他亞洲國家，如韓國、日本以大企業著稱，台灣整體的產業結構，中小企業佔有一枝獨秀的地位，甚至近年來蔚為風潮的「微型企業」，亦扮演重要角色。從過去至現在，台灣人自己當「頭家」的夢想，不斷被各種有創意的方式具體實踐，企業精神在台灣社會中發揮得淋漓盡致。而台灣使用新科技的下滴效果（trickling down effects）相當顯著，也就是整個社會創新、變革的風氣相當興盛，有助於商業的蓬勃發展。

同時，由於台灣社會逐漸轉型為服務導向的生活型態，對於以顧客為導向的產業需求量增加，造成許多傳統產業的經營模式也必須修正，開始注入許多企業經營的理念。如許多台灣的茶行，過去或許只需要處理至茶葉之步驟，即可獲利，但至今日，一定要與其他商品結合，如茶葉枕頭、茶葉餅乾等，才有賺錢的可能。這個狀況清楚的反應台灣目前的商業模式。

台灣的弱點在於一般商人都認為「在商言商」，而忽略關照公共政策的面向，也不注重所謂的倡議機制。所謂關心政策的走向，並非豎立以商干政的不良典範，而是站在商業的觀點，如何將服務業或商業部門破碎的建議，建構一個引領台灣未來走向的政策平台。即使是相同的產業爭奪市場、互相競爭，但是也必須體認政策合

作的重要性，需要廠商聯合，透過一個機制向政府說明，這個產業需要什麼樣的政策配合。

如前述所言，台灣的企業根基以中小企業為主，所以往往是自己單打獨鬥創造一片天空。但是一般人卻不曾考慮，政府制定政策的走向，實際上影響整個環境結構的改變，也造成了不同產業的生存競爭力。企業唯有透過集體的力量，並且將「公共參與」作為一種生活的常態與習慣，才能實際並且適切的讓自己的企業具有一定的影響力。

未來展望與台灣的策略定位

台灣是海島，相當適合對外發展，而僑委會和外交部可擅用全球台商和華商的貿易網絡，將此作為台灣小型企業或微型企業接觸國際貿易的第一步，協助台灣小型企業走出台灣，邁向世界。

整合現有的公私部門相關組織，例如外

貿協會、中小企業協會、國際合作發展基金會（國合會）等，建立一個推銷台灣產業的平台機制，讓政策能更迅速的反應企業需求。同時，這些組織也必須加強女性參與企業的重要性，利用課程或培訓，了解婦女創業和微型企業對產業和組織的影響性。

國合會則適合以微型創業和婦女創業的例子，作為從事國際合作交流的新模式。國合會不必直接做執行的工作，而是可以扮演捐助者的角色，補助台灣或國外的非政府組織執行實際工作。

2005年是聯合國微型貸款年（International Year of Microcredit 2005）。台灣多年來力圖加入聯合國，期待我們也可推出各種適合本土以及適合國際援助的微型貸款、婦女創業輔導課程，在OECD、APEC、UN等相關計畫中提出台灣的貢獻。