

台胞創業服務中心

海峽兩岸就業創業築夢實踐基地計畫案

壹、重點摘要

積極配合國家政策 全力發展電子商務

為全面貫徹『2006-2020年國家信息化發展戰略』和『國務院辦公廳關於加快電子商務發展的若干意見』，及因應國家在2011年5月出台『中華人民共和國國民經濟和社會發展第十二個五年規劃綱要』，工業和信息化部製定之「電子商務“十二五”發展規劃」中所提到的“電子商務為重點發展項目”；但在相關人才欠缺的情況下，市場急需電子商務相關應用人才。基於企業之社會責任，盼統整既有資源，提供各項相關專業，期能成為國家培養兩岸應用型商務人才重點培育基地。

每年的暑期海峽兩岸很多大學生面臨著就業或者創業的選擇。儘管兩岸政府有關部門紛紛出台了“以創業帶就業”的幫扶政策，但是大學生創業確實面臨著非常大的困難。其實，打工者中有95%的人想過自己創業。但是，在想過創業的人中，有95%的人一直停留在想像階段。而在動手創業的人中，又有95%的人失敗了。在沒有失敗的案例中，有95%的公司活不過三年。因此，怎樣實現就業？如何實現創業？一位沒有任何工作經驗的大學生，及缺乏實踐操作技能的實際問題，才是兩岸企業們要正視的問題。其實，目前教育體系架構，尤其是大學教育並不是完全基於社會需求而建設的。因此，“企業所需的人才，不是大學所培養人才”成為現實的問題。作為大學生，應儘早地了解社會及其需求，儘早做到“勿以學生視角看社會，應以社會角度看自身”，通過加強社會實踐和提升職業競爭力的學習與培訓，才能更好地增強職業競爭力，走好從校園到社會的第一步。

雖然創業的梦想影響著每一位年輕人。但是，並不是每一個人都適合創業、都會去創業。因為創業需要付出很多的代價。先就業是為了積累工作經驗，學習在學校裡接觸不到的實際問題的解決方法，學會如何處理人際關係等；有了工作經驗，並積累了一定的業務知識後，已經能夠獨立且出色的完成自己的工作，並在所從事的工作領域中成為專業人士，積累了很廣的人脈關係後，再通過工作多年的錢款積累和信用積累，想辦法籌集一定的資金後，就有了創業的資本。創業的根本目的就是為自己而工作，成功機會自然加大。

先就業後創業的重要意義

大學生多在20到25歲之間，這個年齡的人具有強烈的求知慾和好奇心，他們要求獨立地、有主見地處理自己的事情，依賴父母的心理逐漸消失，社會責任感和道德感明顯增強，同時又處在人生的重大轉折和突變時期，有很大的可塑性，是開發潛力、發展創造力的最佳時期，大學生因此而被確認為最佳的創業群體。

目前自主創業的就業方針給大學生演變成了廣闊空間，國家從各個層次對大學生自主創業提供幫助，設立“高校自主創業指導站”“高校畢業生創業資助資金”，無償資助符合條件的高校畢業生自主創業。各地方政府結合當地實際，制定高校畢業生自主創業的相關政策。

另外還加強對大學生自主創業服務工作。人事、勞動保障、工商、稅務等部門要積極搭建平台，開設高校畢業生創業服務窗口，彙編並發放高校畢業生自主創業服務指南，為自主創業的高校畢業生提供政策諮詢、資金貸款、人才招聘、項目交流等服務。

因此，先就業後創業應當受到社會各界的重視。就業，正是有較高的發展價值追求和經濟價值回報，同時對自身生存能力的選擇，固將創業作為自己追求的目標；創業，正是大學生對社會

的理解又是大學生對社會超越的途徑，從而可以從自身的創業行為中找到自身的社會價值。在這同時，順應中國目前四大自由貿易區中的福建自貿區，於提升對台經濟貿易之發展趨勢下，引導兩岸經濟、文化及學術交流；為加強兩岸青年交流，更好地鼓勵和支持 18 周歲至 35 周歲的台灣青年來榕就業創業，把福州打造成台灣青年在大陸創業就業高地，根據『關於鼓勵和支持台灣青年來閩創業就業的意見』，規劃以此一項目增加兩岸青年在電商、貿易物流經營上的交流，以期提升兩岸商品互通、學生文化交流、台灣青年來榕創業就業的機會。

落實校企合作創新合作 扶植新秀開創新局

另於『國家中長期教育改革和發展規劃綱要』第十一章人才培養體制改革中，明確提出要求“加強校企之間、學校與科研機構之間合作以及中外合作等多種聯合培養方式，形成體系開放、機制靈活、渠道互通、選擇多樣的人才培養體制”；以及“創新人才培養模式。適應國家和社會發展需要，遵循教育規律和人才成長規律，深化教育教學改革，創新教育教學方法，探索多種培養方式，形成各類人才輩出、拔尖創新人才不斷湧現的局面”等指示，要努力“創立高校與科研院所、創業企業聯合培養人才的機制”。

產官學結合、校企合作是培養高素質應用型人才的必由之路，符合高等教育發展潮流和高素質應用型人才培養規律。近代國內外教育實踐經驗證明，高素質應用型人才的培養需要把課堂教學與課外活動、校內教學與企業實踐有機結合起來，才能促進高素質應用型人才培養。產學結合人才培養模式已成為國際職教界公認的應用型人才培養的途徑。

藉由與福建相關學院聯手，以產學長期合作形式共同為兩岸打造網絡推廣的專業人才而一同努力。以培養“厚基礎，精專業，強能力”、具有一定職業素養和業務技能、滿足企業可持續發展的應用型人才，進而推動社會經濟發展與茁壯。云者：師者，所以傳道、授業、解惑也：傳道：傳授知識，屏除「我講課、你聽課」的傳統模式，將企業多年之經驗，以實務操作與指導的方式，在於經驗及概念上的傳承，與以往「純技藝」的傳承，有著明顯的差異，讓其知其所以然。

授業：教授學業，革除「教會了徒弟餓死了師傅」的老舊觀念，以產業界經營多年之實務所得，無私的教授於創業者，讓其在創業的道路上能走得更遠更寬廣。並授予創業的平台與機會，使其不僅有魚吃，更是學會釣魚。

解惑：解答疑惑，破除「獨自闖蕩商場孤立無援」的既定窘境，不再於網絡商海中獨立浮沉，平台備有專家學者隨時提供專業上的解答與建議，讓創業者可以從不同角度與經驗法則中，尋找出創新的道路。

貳、計畫目的

- 一、改變電子商務發展現況，進而扶植朝國際化電子商務發展
- 二、實現招商引資和招才引智兩翼齊飛載體
- 三、技術實務落地、推動創新技術經濟規模
- 四、促進兩岸交流、加大兩岸電子商務跨境合作發展力度
- 五、創造大眾就業機會，且降低創業者經營風險
- 六、將電子商務經營導向正常公司體制進行管理
- 七、實行競爭上崗，擇優錄用、讓想幹事的人有機會，能幹事的人有舞台，幹成事的人有地位
- 八、架構完整電子商務體制、提升產業效率、重塑傳統產業

叁、現況分析

一、市場規模分析及增長趨勢

(一) 電子商務發展強勢火熱 跨境零售崛起勢不可擋

1. 中國電子商務研究中心《2015年(上)中國電子商務市場數據監測報告》

- (1) 2014年全國進出口貿易規模為26.6萬億，其中跨境電子商務規模約4萬億，佔比提升至15%，預計2017年佔比達到23.1%。
- (2) 2015年上半年中國電子商務交易額達7.63萬億元，同比增長30.4%。其中，網絡零售市場交易規模達1.61萬億元，同比增長48.7%。
- (3) 2015年上半年中國跨境電商交易規模為2萬億，同比增長42.8%，佔我國進出口總值的17.3%。其中，出口佔比達84.8%。



2. 國務院2015年5月12日發布《國務院關於加快培育外貿競爭新優勢的若干意見》提出大力推動跨境電子商務發展，積極開展跨境電子商務綜合改革試點工作，抓緊研究制訂促進跨境電子商務發展的指導意見。
3. 2015年5月5日，國稅總局出台《關於堅持依法治稅更好服務經濟發展的意見》要深入分析電子商務、互聯網+等新興業態、新型商業模式的特點，積極探索支持其發展的稅收政策措施。
並強調：「特別是對處在起步階段、規模不大但發展前途廣闊、有利於大眾創業、萬眾創新的新經濟形態，要嚴格落實好減半徵收企業所得稅、暫免徵收增值稅和營業稅等稅收扶持政策，堅決杜絕違規收稅現象。」
4. 國際市場預估，目前的網路零售佔整體零售營業額約5%，但此一佔比到2025年將成長至20%。另根據市場研究公司 eMarketer 發佈數據顯示，2015年全球B2C電子商務銷售額將達到1.7兆美元，年成長15.6%，其中，亞太地區的增幅最高，年增率33%。

(二) 畢業人數再創新高 專業市場供需不均

年年歲歲說就業，歲歲年年就業難！繼2014年高校畢業生人數突破700萬之後，2015年的畢業生人數持續突破700萬，並超過去年的727萬達到749萬之多！畢業生人數在年年遞增，就業之難也似乎成了常態。

1. 萬寶盛華集團大中華區總裁 袁建華

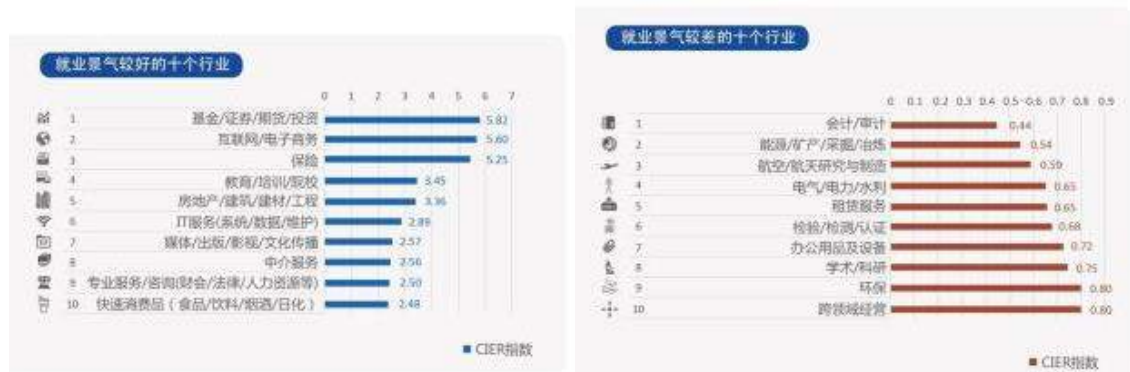
2014年中國有727萬高校畢業生進入就業市場。到2015年，教育部表示，高校畢業生人數將達749萬。相比10年前，高校畢業生數量上升61.5%，無疑讓就業壓力急劇升高。

中國極缺乏技能人才，許多畢業生仍無法滿足招聘需求。部分原因在於傳統思想的灌輸，讓他們不願意做髒活、累活，但由於缺乏經驗，他們也不能勝任比較高級的

職位。一方面，大學畢業生難以找到工作；另一方面，雇主表示難以填補職位空缺，原因是缺乏候選人，應屆畢業生尤其缺乏技術能力或經驗。

2. 智聯招聘與中國人民大學中國就業研究所中國就業市場景氣指數

2015 年第二季度，基金/證券/期貨/投資行業就業市場景氣指數最高，為 5.82；其次是網際網路/電子商務行業，為 5.60。



3. 據有關統計，每年約有 25% 的應屆畢業生在畢業之前不能找到合適崗位。

4. 據福建省畢業生就業工作辦公室統計，2015 年，福建省省內普通高校和省外高校福建生源畢業生預計將達 26.6 萬人，比上年增長 7.25%，畢業生就業形勢依然複雜嚴峻。

三、目標市場分析

以電商經營模式增加就業、創業機會

2015 年 3 月兩會之時，國務院總理李克強在談到“協調推動經濟穩定增長和結構優化”時表示，要推動產業結構邁向中高端。在產業結構向中高端轉型的路上，“網際網路”當仁不讓地成為了所有產業的火車頭。其中，作為網際網路排頭兵的電子商務更是飛速發展。

目前中國電子商務市場 C2C 的現況，阿里巴巴旗下的淘寶網市占率達 80% 以上，產品的品種達到 8,700 萬種，相當於國內一家大型百貨商場商品數目的 10 倍，是整個中國商品規模最大的網路購物平台。

依據艾瑞諮詢統計：2014 年淘寶店鋪突破 700 萬家，年度交易額為人民幣 1.37 萬億元，平均每家店鋪年交易額為 19.6 萬元；阿里巴巴和淘寶為 1200 萬人提供了就業崗位，包括了很多殘疾人、下崗工人以及大學生。

串接電商個體經營者與國際接軌

除以電商經營增加就業機會外，以台灣而言，相較國際市場，人口少、市場小，企業經營挑戰大，但也因此造就出電子商務朝向精細化管理與服務、創新特色商品、優質服務與信任、平台資源整合、創造華人流行文化指標等方向發展；妥善運用台灣的品牌優勢，建立品牌形象，產品特色化，避免低價競爭。並結合供應商，讓產品更加多樣化；創造這些優勢發展與價值的呈現，正是我們可以引進大陸電商市場，改變內涵與素質，也是應重視與努力的目標。

四、投資前景分析

2015 年電子商務產業發展在面臨全球化的環境之下，正朝向以下趨勢發展：

- (一) 全產業電商化：未來各行業如旅遊、餐飲、教育、時尚、文化、房產等產業都將進入電子商務，創造新商機。
- (二) 全電商行動化：全球電子商務營業額已有三成來自行動商務，且將持續成長，而未來

將有更多虛實整合的商業模式出現，全通路行銷將更為發達。

- (三) 社群商務/內容行銷：過去比價、比速度的電商模式容易複製，現在社群商務盛行，品牌有更多機會透過內容與消費者深入互動，溝通情感訴求，提升產品價值。
- (四) 跨境電商：受政策鼓勵、全球趨勢及消費需求影響，電商業者積極布局，將商務觸角深入全球市場，找尋新商機。
- (五) 行動支付：行動支付在整體產業發展下，以及消費習慣之需求與引導下，將逐年快速地增加其在電子商務規模之經濟效應比例。

五、分析小結

總結 2015 年電商將朝下列趨勢發展：

序號	趨勢	說明	應對方式
一	下沉戰略 勢在必行	相對於一線城市，二三線城市再到鄉鎮農村還有大規模的用戶群體待挖掘，而且二三線城市電商公司比較緊缺，其中還有假貨氾濫、產品監管有漏洞等不健全的發展因素制約著二三線城市電商業務的發展。	O2O 落地 經營小區
二	電商格局 雙頭加劇	阿里與京東分別引領平台和 B2C 自營領域，強者恆強，京東與天貓的雙駕馬車局面很難撼動。	創新模式 優化商品
三	服務再成 競爭焦點	在經歷了價格戰、電商“造節”等等發展階段之後，在基礎服務方面，遭到消費者最多的詬病，因此物流、售後決定品牌信譽及用戶黏著度。	快速響應 強化客服
四	產業互聯網化 催生垂直電商	互聯化促進上游和消費端的直接連接，削減了中間成本。電商平台將產業鏈串聯起來，用戶透過電商平台了解產品的生長過程，買到放心的食品。	產品來源控管 品質嚴格把關 發行正品標章
五	電商碎片化 物聯網成電商 流量新入口	移動電商更加成熟，支付更便利，隨著 O2O 模式落地，以及移動端交互體驗的增強，移動電商版圖將進一步擴張。另外，隨著智能設備湧現，電商將從除互聯網、移動互聯網以外更多平台獲取新的流量，碎片化購物模式的形成更推動了物聯網成為電商流量新入口的大趨勢。	串接國際平台 導入境外流量
六	物流價值 不只快慢	物流對電商的重要毋庸置疑，2015 年物流軍備競賽的優劣勢將充分暴露出來，並影響到用戶網購的選擇決策。物流價值不僅是快、慢，以物流延伸的供應鏈、服務、營銷等增值服務價值也會凸顯，尤其是在四六線縣鄉級市場。	與現行物流商戰略聯盟 逐步架構自有物流系統
七	電商向上侵襲 成為常態	2015 年電商與上游廠商的聯盟與合作會越來越頻繁，合作深度將涉及到品牌、大數據、物流、供應鏈、互聯網金融、智能設備等各個層面，電商的角色和重要性都會發生根本性轉變。	建構完整供應鏈 強強聯盟完善體制
八	線上線下對壘 多方合作平台	O2O 真正落地的成功模式不多。2015 年電商將加快向線下進軍；二是線下零售業態升級，改造線下零售模式和體驗，2015 年線下店面的優勢和地位大幅抬升；三是 O2O 模式將走向成熟，創新的交互購物體驗會湧現，並帶來業務模式、用戶體驗上的新突破。	導入實體店鋪經營經驗 導入精緻服務改善品質
九	流量成本加大 追求精準營銷	精準化營銷是成本考量的第一要訣，對於電商來說，如何將產品定向推薦給需要的用戶，這在近幾年以及未來幾年都將會是不變的趨勢。	完善自有生態圈

十	互聯網金融 開疆拓土 政策是關鍵	金融是電商的重要組成，擁有自己的支付平台的電商，無論是技術、安全還是資金，都給電商提供金融服務打好了基礎。2015年，由電商延伸出來的供應鏈金融、消費金融會向縱深發展，成為推動電商進一步擴張和增強用戶粘性、消費力的重要工具。	與支付平台合作 形成標配效應
十一	去中心化 微商進一步 擴大	近來發現身邊的朋友、家人都開啟了微店，做起了生意，這一類借助自身的口碑效益積累了不少用戶的微商群體逐漸擴大，我們已進到了人人皆電商的時代；同時成熟的電商平台也在微平台開放入口，通過降低佣金等舉措來網羅更多賣家，這種趨勢將保持強勁的增長態勢。	強化創業微商經營技能 以優惠策略吸引有成微商經營者加入
十二	電商購物體驗 重新定義 時尚路開啟	2015年電商購物體驗不再是一個購買便利性、界面友好性的單一話題，而是涵蓋品質、價格、個性化、物流、服務等各個環節的全流程體驗。2015年的消費群更追求個性、社群專屬及品味主張，用戶年輕化、個性化的體現越來越明顯	創造話題網羅新用戶 不斷導入新商品維持老用戶的新鮮感 打個性化時尚品牌
十三	網購節的狂歡 會逐步遠去， 專屬消費模式 崛起	從雙十一到 6.18，電商造節聲勢巨大，帶動了線下零售企業的跟風；但 2015 年隨著個性化需求的增強，低價促銷等手段驅動的網購節日將日漸消退，節日的主旋律會發生轉移，也會出現個性化、全球化等新標籤。	商品逐漸導向全球化 引入高品質商品 引入個性化文創商品
十四	走向國際，擴 大發展版圖	2015 年跨境電商、全球化會出現一波爭相湧入的行情。越來越多電商開始將自己的業務線向外延伸。這不僅讓消費者享受更多海外購物的便利以及資金保障，還讓電商在開拓海外市場以及引進外國品牌進駐上都起到一定積極作用，實現多方共贏。未來一年，綜合性電商的平台優勢更有競爭力。	強化跨境電商優勢 擴大整合台灣資源 加速國際化步伐

（趨勢與說明資料來源：由壹號莊園 <http://www.yhzyvip.com> 整理發布/ 2015 年电商行业发展的 14 个趋势）

肆、計畫構想

擴大經營視野深度 改變現有電商模式 轉為線上線下模式

我們已面臨「互聯網+」的產業變革新時代衝擊，電子商務是架構在網路上的商務應用，串連各經濟層面，及包含農業、餐飲、製造、零售、批發、旅遊…等各產業的發展，形成電子商務生態系統。

而隨著科技發展、行動技術提升、行動載具及智慧連網的應用日漸廣泛，將電子商務與消費者生活串起 O2O（線上線下）的延伸；而整體的發展更是以消費者為中心的經濟型態全面崛起，電子商務的發展及應用已經邁向多元化的應用。

在整體電子商務產業鏈中，商品供應商及平台服務商是最主要的核心產業，目前有愈來愈多的業者投入，約近 4.5 萬家網路商店，以 2014 年整體電子商務產值佔零售總額 22% 來看，供貨商及服務商的加入仍有很大成長空間。

預期 2015 將邁入電子商務另一波的發展高峰期，我們應以全新的眼光跟布局來看待電子商務的發展與趨勢，朝向產業供應鏈合作、新市場開拓、娛樂文創合作等幾個層面思考，擴大經營的視野角度，並改變現有電子商務商業模式，轉型成為 O2O 線上線下整合經營模式。

務實架構利眾平台 輔導補助教育並行 引領接軌一帶一路

『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』的理念是統整產官學界資源，攜手各界之翹楚，共創一個

聚集優秀就業者、讓創業者尋夢、築夢且圓夢之創台，讓就業、創業者立於高點，擁有寬闊的視野與眼界；展翅高飛的同時，亦擁有飛翔的翅膀與強壯的雙翅。就業者擁有可以高度自主發展的空間、創業者經過輔導與協助，得以有效且迅速的前行與茁壯；並配合《國務院辦公廳關於發展眾創空間推進大眾創業的指導意見》和《福建省人民政府關於大力推進大眾創業萬眾創新十條措施的通知》，落實政策指示，帶領青年創造一新時代之『東方矽谷』，更期能進一步融入一帶一路之經濟平台與體制，引導兩岸青年從中國邁向世界各地。

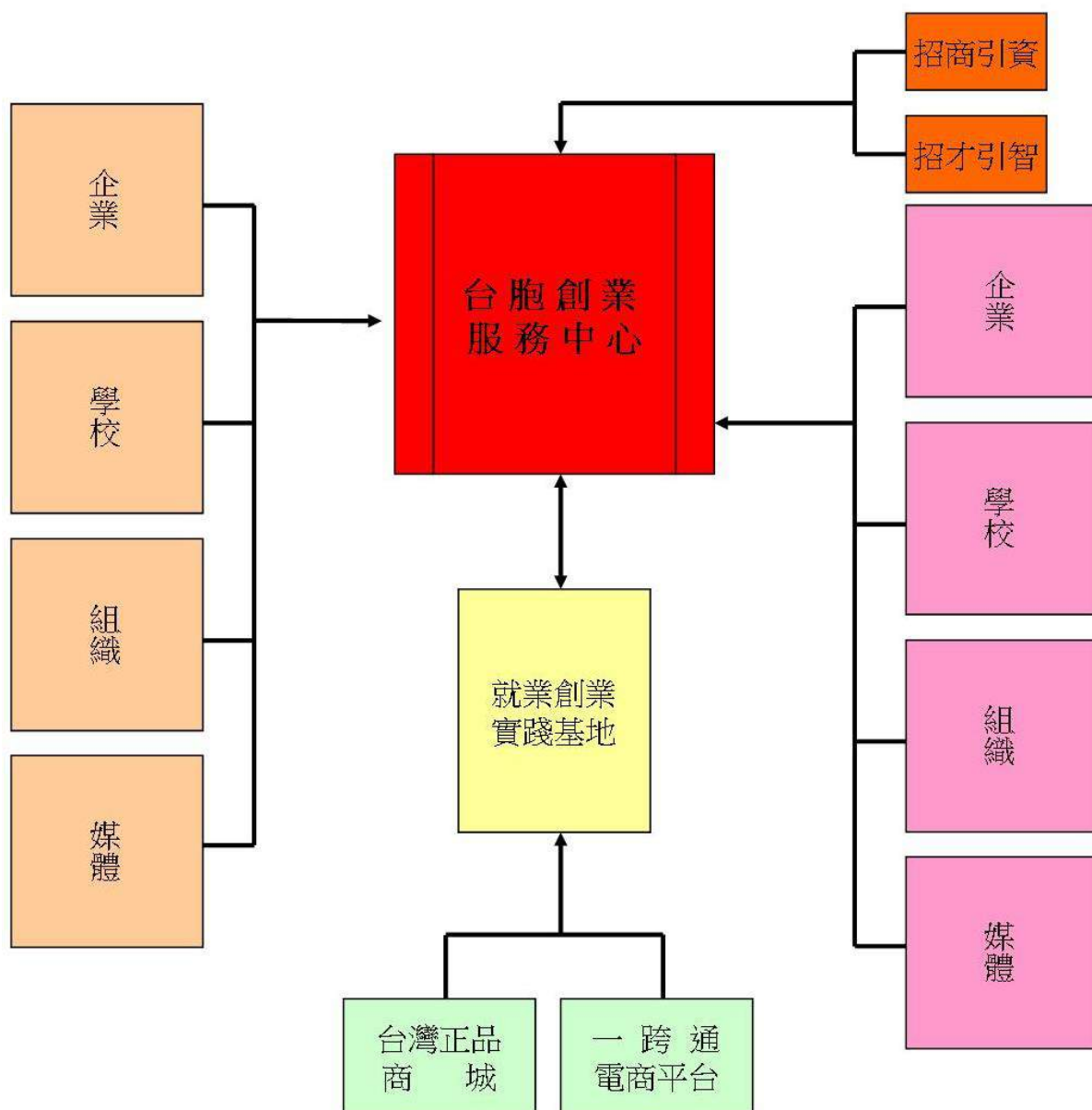
產業：提供創業所需相關資源：平台、商品、物流機制...等，協助創業者以最小之投入，獲取最大之報酬。

政府：配合各項政策之推動，順應潮流之發展，尋求最具效益之管道與模式，引領社會正面積極之能量。

學界：與學校合作，推介優秀學生，由老師在旁提供協助與輔導，提早適應社會之各個層面；發掘校園優質商品或技術，協助更好與經濟市場接軌。

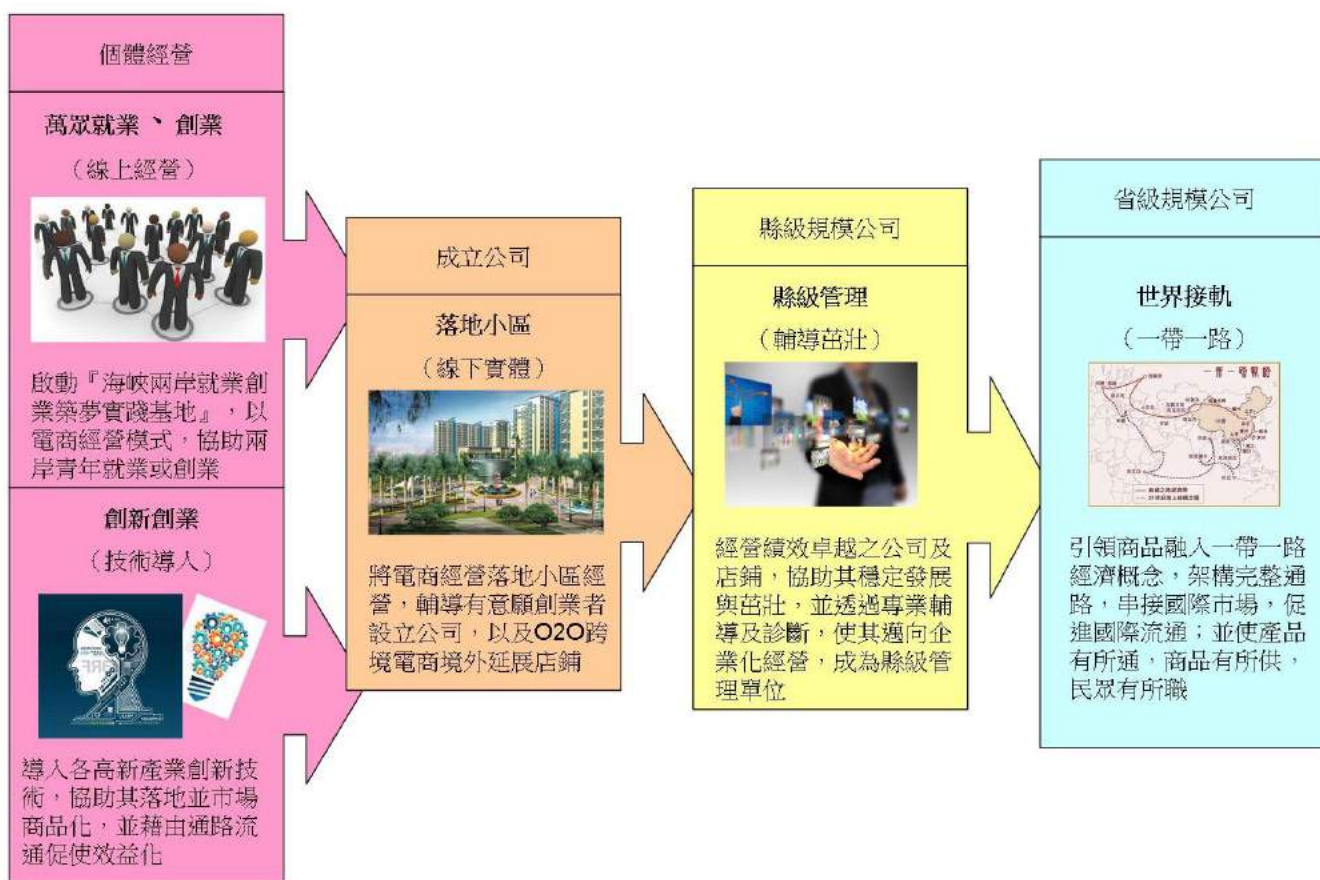
產業：從供應端掌握商品應有品質，提供來源有據、質量可靠、價格合理之商品，由創業者深入小區經營，透過平台通路直接銷售至消費端，串接起新一代經濟模式。

統整完善資源後，由「台胞創業服務中心」架構之『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』，串接起三方互信互利互依之橋樑，共創多贏局面。



伍、發展規劃

- (一) 個體經營階段：提供電子商務平台以及各項必要需求：優質商品、金流、物流和客服協助...等，輔導、教授創業經營技能，並爭取資源鼓勵創業。
- (二) 成立公司階段：鼓勵電商經營者於各地小區開設線下實體店鋪，以跨境電商 O2O 境外延展模式經營，並成立公司將其制度化。
- (三) 公司茁壯階段：考核所有經營者各項指標，於其中挑選優秀者，輔導其晉升為縣級管理機構，將其區域內店鋪納入轄下管理，擴大經營規模。
- (四) 國際接軌階段：以一帶一路之架構，暢通商品、物流及金流等管道，輔導縣級公司逐步跨入國際化經營，將國內商品導向國際市場，並將國際商品導入國內，活絡整體經濟。



陸、內容說明

一、計畫對象

- (一) 大專院校三年級大學生：
 1. 必須具有大專院校學籍
 2. 為全時間在學學生
 3. 不得在公司、研究單位或大學校院任職
 4. 經校方及老師推薦並同意指導
- (二) 四年級大學生或碩博士班學生
 1. 必須具有大專院校或碩博士班學籍
 2. 不得在公司、研究單位或大學校院任職
 3. 經校方及老師推薦並同意指導

- (三) 應屆畢業生
需檢附應屆畢業證書影本以供身份查驗
- (四) 電子商務新秀
有意往電商市場發展者
- (五) 電子商務菁英
具有電子商務經營一年以上實務經驗
- (六) 創新技術菁英
具備創新技術有意往經濟市場發展者

二、計畫時間

2015 年至 2020 年，共計五年

三、計畫地點

海峽兩岸就業創業築夢實踐基地

四、計畫內容

(一) 執行規劃

依計畫參與者之經驗及經歷不同，規劃不同資源與方式協助其就業、創業

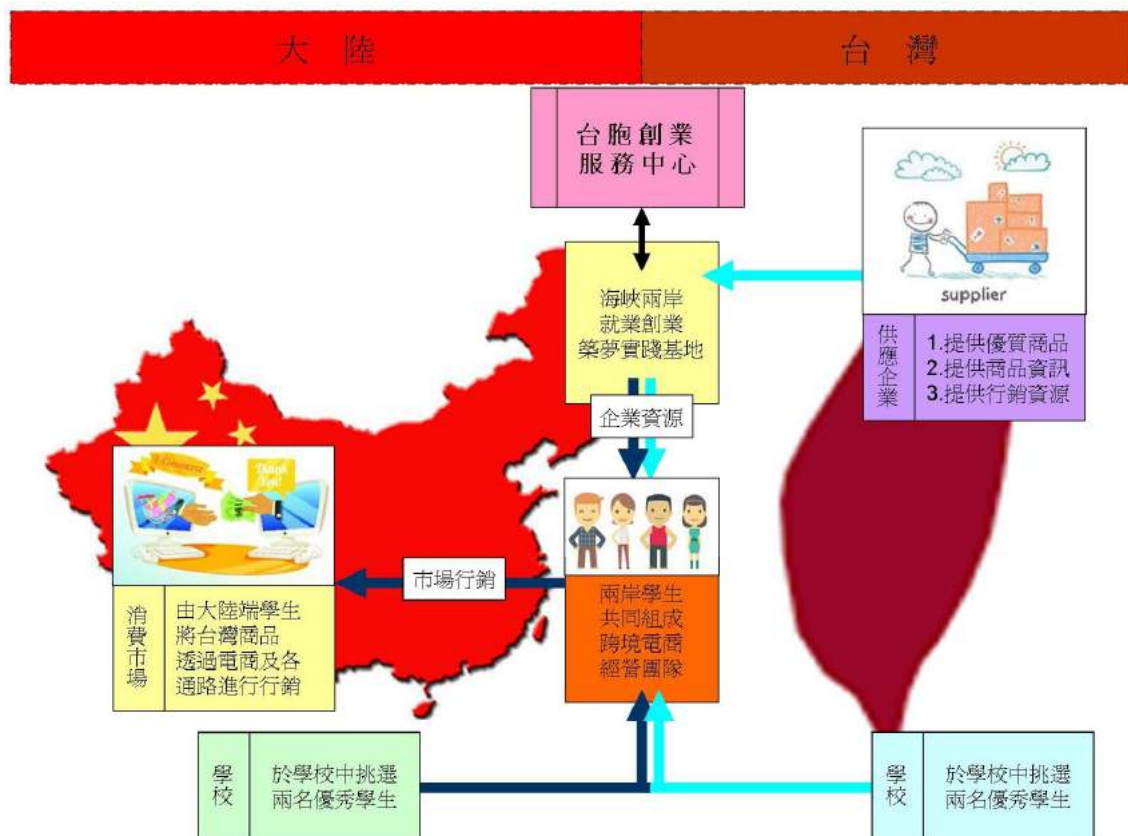
1. 首部曲：學生培訓

大專院校三年級學生經學校推薦，於電子商務平台以工讀方式協助電子商務經營，並學習相關技能。

2. 二部曲：企業實習

(1) 大專院校四年級學生經報名遴選後，可至『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』相關企業實習。

(2) 由兩岸學生組成電商經營團隊，共同經營電子商務，串連兩岸跨境電商業務。

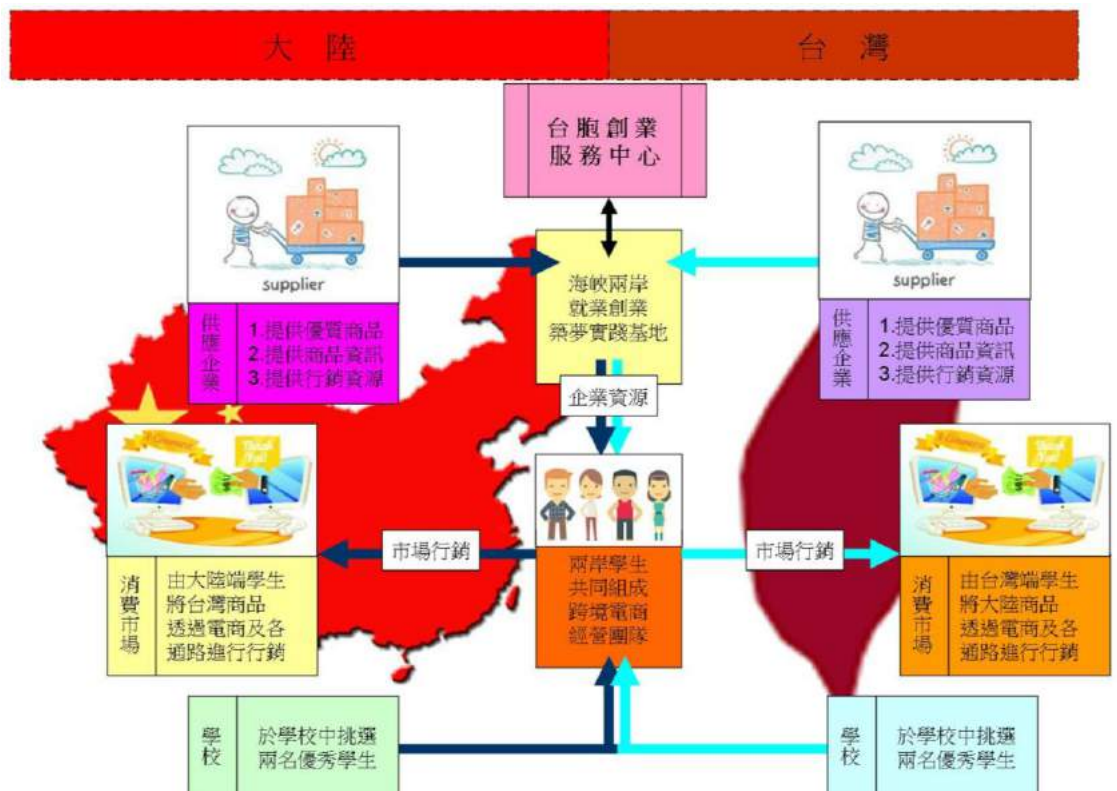


說明：

A. 組成：兩岸大專院校分別於三年級時挑選出優秀學生，每兩位大陸學生加

兩位台灣學生組成一個團隊，團隊數量首年暫定為十組，共計四十位學生。俟進入四年級時即可前往『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』進行為期一年之實習。

- B. 規範：學生統一住宿於『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』所提供之宿舍，由企業派遣幹部進行管理；並與兩岸學校訂定住宿規範，學生需遵守其規範並納入學期成績計算。
- C. 福利：薪資待遇等各項相關福利俟與校方討論過後確認，暫定如下：
- 薪資：月薪人民幣 4,000 元/人。
 - 保險：比照正式員工應有之保障。
 - 住宿：免費提供宿舍及應有之設施。
 - 其他：返鄉、返台之來回交通費。
- D. 作業：
- 兩岸學生透過視訊及網路…等方式，先就『一跨通』平台所提供之商品清單，挑選所欲經營之商品。
 - 台灣學生於台時間，深入了解所挑選之商品、廠商文化、概念及所能提供之促銷資源…等資訊，並拍攝日後所需照片。
 - 大陸學生規劃行銷方式、促銷方案、撰寫文案…等各項前置作業。
 - 雙方會面後就資訊進行交流，並深入討論日後運營模式。
 - 企業協助主管全程參與及協助，並替團隊申請所需資源及經費。
 - 運營平台除『一跨通』平台，亦可挑選其他兩個通路進行運營。
- D. 獎勵：
- 運營優秀團隊可向『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』申請成立公司之協助與補助。
 - 運營所產生之利潤將提撥部份比例提供給校方運用。
 - 運營所產生之利潤將提撥部份比例運用於團隊成立公司之資本。
- E. 次年規劃：視首年運作狀況，次年將考量於兩岸分別設立團隊，進行兩岸商品互通之運作，進而跨入國際化業務。



3. 三部曲：就業安排&創業輔導

- (1) 『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』統整相關企業工作機會，媒合應屆畢業學生至基地企業就業。
- (2) 輔導有意願創業之應屆畢業生開設電子商務經營，並整合相關資訊與資源，協助創業者步上正軌，減少摸索與磨合期。

4. 四部曲：菁英導入

- (1) 招聘具有電子商務經營一年以上實務經驗之菁英：

A. 菁英資格：

(A) 最近兩年內於其他電商平台有過連續三個月以上，每月營業額達人民幣 20,000 元以上，提供證明向『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』申請成為基地菁英。

(B) 協助三人成功（完成『一跨通』創業手續，且商品上架完成）創業：

- a. 介紹者本身於最近兩年內於其他電商平台有過連續三個月以上，每月營業額達人民幣 10,000 元以上之績效。
- b. 協助之對象於『一跨通』平台連續三個月，每月營業額超過人民幣 5,000 元以上，即向『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』申請成為基地菁英。

B. 提供優質商品、利潤空間、輔銷工具及通路管道…等資源，協助擴大其經營規模。

C. 協助其設立公司並且制度化，以其更長遠及寬廣的發展。

D. 協助其開設實體店鋪，建立 O2O 線上線下經營。

E. 對其協助『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』舉辦之講座、座談等各項活動做經驗分享，給予獎勵。

F. 對其協助『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』之創業者經營給予補助。

- (2) 兩岸具有創新、創意技術者：

A. 輔導其至大陸落地、專利及補助申請。

B. 透過專家建議與討論，將其技術實際商品化，可於經濟市場銷售。

C. 運用上述已建立之電子商務線上線下通路，協助其商品擴大銷售規模。

資格	性質	企業	工作內容	首年預計人數
大專院校三年級學生	工讀	企業對學生進行相關技能教育訓練	協助企業經營電子商務平台	30人
大專院校四年級學生	實習	提供實習名額讓學生提前進入企業	1. 進入電商部門實習 2. 進入實體店鋪實習	20人 20人
應屆畢業生	就業創業	1. 提供線下實體就業 2. 電商平台創業輔導	1. 於實體店鋪工作 2. 經營自有電商	50人 1950人
電子商務新秀	創業	1. 協助電商平台創業 2. 輔導開設線下實體	1. 經營自有電商 2. 經營O2O店鋪	10,000人 500人
電子商務菁英	創業	1. 提供優質商品 2. 平台經營獎勵 3. 實體創業補助	1. 協助創業新秀上手 2. 協助企業行銷商品 3. 成立公司經營實體	500人
創[新技術菁英	創業	1. 協助創新技術商品化 2. 協助商品進入通路 3. 協助申請相關資料	1. 提供新創技術 2. 成立公司落地 3. 提供就業機會	10人

(二) 教育訓練

1. 企業內部電子商務相關部門主管隨時就人員進行教育訓練
2. 聘僱、邀請電子商務相關專家、成功經營者舉辦講座，就其經驗進行教授傳承。
3. 邀請計畫參與人員舉辦座談會，分享心得與經驗。

(三) 『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』之電子商務平台

設立於福建自貿區之『一跨通電子商務有限公司』(以下簡稱一跨通)架構了跨境電商平台，不但可以讓創業者在上面建立自有商店，更引進台灣優質商品，並嚴格把關其來源與安全。建立流暢且快速之物流通路，將最好的台灣商品提供給創業者銷售，創造市場優勢與競爭力。

(四) 競爭與獎勵機制

建立既互助又競爭的定期競爭模式，給予就業、創業者前進能量與動力

1. 為避免濫竽充數及泛濫浮誇之現象，參加者預先繳交保證金人民幣 10,000 元，可於『一跨通』以批發價提取等值商品。
2. 『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』另提供創業基金人民幣 10,000 元(額度內可隨時出貨，不需先付款)。
3. 免費提供一跨通創業電子商務平台供創業者使用。
4. 經學校及指導老師推薦之優秀學生，可向『一跨通』平台申請保證金減免，亦享有與繳納者相同權利(即有人民幣 20,000 元之額度，向『一跨通』平台訂購商品)。
5. 藉由『一跨通』跨境電商資格，建立優質商品供或機制，創業者不需事先備貨，減輕庫存及資金壓力，讓創業零負擔。
6. 商品由『一跨通』物流系統統一出貨，保障商品品質，以及消費者可確實收到貨
【默認流程：消費者向創業者下單→創業者向『一跨通』訂購→付款(含運費)→平台出貨】。
7. 保證金退款機制：為獎勵長期經營之創業者，經營時間達規定者，可向『一跨通』

平台申請退還保證金；扣除已購貨之餘額，可以依經營時間之比例，向『一跨通』平台申請退還，退還比例如下（暫定）：

- (1) 經營滿兩年者，扣除已購貨之餘額後全額無息退回
- (2) 經營滿一年者，扣除已購貨之餘額後無息退回 80%
- (3) 經營未滿一年者，扣除已購貨之餘額後無息退回 60%

8. 補助獎勵：

- (1) 可於『一跨通』平台以商品市售價六折採購商品，作為其自有店舖銷售用。
- (2) 協助電商新秀創業，可享有協助創業對象於『一跨通』平台商品採購金額之 5%補助。
- (3) 協助創業對象同為菁英時，可享有協助創業對象於『一跨通』平台商品採購金額之 2%補助。

9. 於每季度統計各電商經營者績效，提供補助如下（暫定，依實際運作狀況調整）

名次	第一名	第二名	第三名	第四至八名
補助項目 (暫)	1. 創業金 30,000 2. 訪台交流來回機票及住宿券 3. 價值 20,000 商品	1. 創業金 15,000 2. 訪台交流來回機票及住宿券 3. 價值 10,000 商品	1. 創業金 10,000 2. 訪台交流來回機票及住宿券 3. 價值 8,000 商品	1. 創業金 5,000 2. 訪台交流來回機票及住宿券 3. 價值 3,000 商品
補助金額小計	52,600	27,600	20,600	53,000
補助總計（人民幣）		153,800	預估所需最低營業額 （利潤值為 5%估算）	3,076,000
其他補助	協助成立公司，給予技術、商品、物流...等各項輔導及資源			
備註	整體運營績效需達基本門檻（視實際狀況設定）方發放補助			

（五）參加『海峽兩岸就業創業築夢實踐基地』十大因素：

完善教育訓練機制	定期舉辦座談會或講座，邀請專家學者參與，進行經驗分享。
兩岸交流增廣見聞	兩岸學生同步就業，實際參與電商運營；每季度邀請表現優異創業者至台灣旅遊參訪，增廣國際見聞。
商品把關品質優先	推行正品標籤來源認證機制，所有『一跨通』商品皆需通過檢驗，保證商品質量。
配合市場享有利多	隨時配合市場需求推出主打商品，同時爭取廠商行銷資源，讓創業者享有更多發揮空間。
事業延續架構規模	協助運營優秀之創業者成立公司組織，並對其進行專業經營策略規劃建議與輔導。
版圖擴展發展無限	優先擁有日後『一跨通』平台境外延展線上線下實體店鋪加盟權（優先評估、資格放寬、審核放鬆）。
創造優勢發展品牌	商品獨特、具有話題性；該商品經營績效佳者，可向平台申請代理，創造自有商店品牌及優勢。
爭取資源無後之憂	產業、政府、學校多方連結，統整資源於平台中，協助經營者申請相關補助。
發掘商品新鮮不斷	發掘台灣高新技術，以及兩岸學生研發之優秀商品，藉由平台通路協助其進入市場，串聯完整供應鏈。
主動推廣話題營銷	規劃與各媒體通路（如福建日報、福州電視台…等媒體通路）合作，規劃創業專題節目，對創業者進行專訪與推廣。

柒、執行運作

一、『一跨通電子商務有限公司』組織架構&人力配置



二、計劃期程時間表

序號	工作項目	年度 月份	2015			2016												
			10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	計畫送審		◎															
2	計畫調整		◎															
3	計畫確認、細項規劃執行		◎	◎														
4	各單位聯繫洽談、簽署戰略聯盟		◎	◎	◎													
5	首筆補助經費到位			◎	◎													
6	工讀、實習學生徵選招募			◎	◎													
7	『一跨通』平台建置			◎	◎	◎	◎	◎										
8	境外延展O2O示範店規劃執行			◎	◎	◎	◎	◎										
9	工讀學生到位					◎	◎	◎	◎									
10	築夢實踐基地計畫正式啟動							◎										
11	議題操作、行銷宣傳							◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
12	實習學生開始運作							◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
13	電子商務新秀、菁英招募							◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
14	舉辦教育訓練、講座							◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
15	首季考核評估								◎	◎	◎							

捌、預估效益

- 一、有效解決就業人口問題。
- 二、有效解決電商創業失敗率高問題。
- 三、有效解決學生畢業與企業銜接問題。
- 四、有效解決電子商務管理問題。
- 五、有效解決仿冒台灣商品充斥問題。
- 六、有效解決兩岸物流管理問題。
- 七、有效解決電子商務人才短缺問題。
- 八、有效解決高新技術落地與市場銜接問題。

玖、預算編列

一、預算使用規劃



二、預算規畫表

年度預算規畫表（單位：人民幣/萬元）							
項目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計	占比%
平台建設相關費用	80,000	50,000	50,000	50,000	50,000	280,000	7
平台維護更新費用	20,000	35,000	35,000	35,000	35,000	160,000	4
人事福利費用	40,000	50,000	60,000	80,000	90,000	320,000	8
教育訓練費用	40,000	50,000	50,000	70,000	70,000	280,000	7
運營管銷費用	30,000	35,000	40,000	45,000	50,000	200,000	5
媒體廣宣費用	30,000	35,000	40,000	45,000	50,000	200,000	5
行銷活動費用	30,000	35,000	40,000	45,000	50,000	200,000	5
就業補助費用	120,000	140,000	160,000	180,000	200,000	800,000	20
創業補助費用	100,000	140,000	160,000	190,000	210,000	800,000	20
境外延展示範點建置費用	50,000	60,000	70,000	80,000	100,000	360,000	9
公司設立補助費用	50,000	70,000	80,000	100,000	100,000	400,000	10
年度費用小計	590,000	700,000	785,000	920,000	1,005,000	4,000,000	100

拾、執行建議

一、加大扶植兩岸電子商務跨境合作發展

扶植兩岸跨境電商合作以提升電商環境的良性發展，包含：跨境物流、貨品通關質檢、金融結匯與退稅之優惠政策，創設兩岸對接同盟之電子商務自由貿易試驗園區，雙方透過試驗區可取得最佳貨品進口稅率優惠，提升更多優質台灣商品及服務行銷大陸廣大市

場之機會；同時，廠商可以同時在試驗區中形成生產供應鏈，加工生產再行銷到第三國，強化扶植電商全球化發展之契機。

二、加大惠台政策力度 擴大台商全資持股

在大陸自由貿易區內加大對台優惠政策力度，由台資控股的電子商務企業持股比例最高可取得 100% 全資持股。

三、解決兩岸跨境電商發展各個環節的問題及跨境障礙排除

(一) 健全各種法律規範，如保障智慧產權及消費者權益、解決網路購物糾紛等。

(二) 針對目前所面臨的跨境障礙排除，如降低跨境電商貨品進口稅率、快速通關質檢互相採認之落實、消除網站遮蔽等。

根據近期的媒體報導，大陸針對跨境電商進口環節之行郵稅醞釀上調，如此對台灣商品銷售至大陸之成本過高問題無疑雪上加霜、無市場競爭優勢，勢必影響兩岸跨境電商後續發展與合作機會。因此，建議在對台優惠政策基礎之下，訂定優惠台商的貨品（包含貨物及物品）進口稅收減免政策，以利兩岸關係及企業合作發展。

(三) 快速通關質檢互相採認之落實，例：兩岸互採商品檢驗檢疫等相關文書認證。