

## 跨越「雇」事：新移民女性微型創業經驗 \*

林億玫\*\*、潘淑滿\*\*\*

---

\* 本文改寫自林億玫（2015）。《跨越「雇」事——新移民女性微型創業經驗》。國立臺灣師範大學社會工作學研究所碩士論文。感謝碩士論文兩位口試委員及三位匿名審查委員提供寶貴意見，讓本論文得以修訂更為完整。感謝八位參與本研究的新移民受訪者，由於她們的參與，讓研究者得以瞭解新移民女性從事微型創業的經驗。

\*\* 臺南市政府家庭暴力暨性侵害防治中心社工師。

\*\*\* 國立臺灣師範大學社會工作學研究所教授。通訊作者。通訊住址：10610臺北市大安區和平東路一段162號。電話：(02)77345528。E-mail: [shpan@ntnu.edu.tw](mailto:shpan@ntnu.edu.tw)。

收稿日期：2015年5月30日

通過日期：2016年1月9日

## 中文摘要

相較於本籍女性，新移民進入勞動市場面對較多個人與結構限制，為瞭解決家計困境、兼顧照顧需求，具有機動性微創成為突破困境與發展主體選項。本文訪問八位從事微創新移民，探討新移民在從事微創過程中，性別、階級和族群象徵的意涵，如何展現在微創抉擇、經驗、與遭遇困難時之策略因應。結果發現：新移民的微創是理性抉擇，為生活所迫、承繼家族產業或追求個人主體皆有，創業資金來自個人積蓄或夫家支持，個人擁有技術與過去生活經驗是重要人力與社會資本。創業結果不僅改善家庭經濟，更增加個人自信，和部分翻轉家庭權力關係。新移民的微創仍難擺脫性別化角色，階級對微創行動的影響有待釐清，跨國人口流動形塑另類「飛地市場」現象。根據研究結果，本文提出多項關於新移民創業輔導機制與實務策略之建議。

**關鍵詞：**微型創業、新移民女性、飛地市場、理性抉擇理論、創業輔導方案

## 壹、前言

20 世紀末興起跨國人口流動具有性別社會文化意義，跨國婚姻移民女性（本文稱為「新移民」）在移居國經驗，挑戰傳統性別社會關係運作。臺灣對於新移民議題研究，從早期生活適應、婚姻暴力、子女教養，到近期母職經驗、照顧與工作兼顧，皆指出大多數新移民夫家經濟不寬裕，因此新移民參與「工作」能緩和家庭經濟壓力，但受限於語言、文字、教育程度、就業經驗、不友善勞動結構和公民身分，新移民就業不易，大多從事非正式或非典型就業，無論所得或福利配套皆處於相對不利位置，更不利向上流動（辛炳隆等，2014；張朝琴，2012；蔡文如，2011）。隨著新移民年齡漸長，面對勞動限制愈多，微型創業（microenterprise）成為部分新移民做為改善家庭經濟、兼顧照顧或發展主體的選項（Yetim, 2008；鍾喬憶，2012）。

許多學者指出，在面對不友善勞動環境，又受到家庭照顧考量限制，許多女性會採用部分兼職、彈性工時、自營、或創業等彈性策略（Still and Walker, 2006）。然而，「創業」代表「社會成就」。受到「男尊女卑」、「男外女內」父權意識影響，「社會成就」屬於男人，女人價值以能否扮演「好妻子」、「好母親」衡量，所以「女人創業」不符合父權社會對女人想像，女人創業不被鼓勵，加深女人創業困難（Strier, 2010）。當女人為了擺脫就業限制或突破經濟困境而創業，貸款總是遭遇較多阻力（蘇郁芬，2012）。由於微型創業成本不高、機動性大、勞動結構限制少而受歡迎，成為女性就業的另類選擇。國外研究顯示，女性從事微型創業類型，大都是銷售或服務業（如美容、美髮和餐飲），屬於家中創業、規模不大、未聘員工；若有聘任員工，規模不大者，仍屬於微型創業（Still and Walker, 2006）。微型創業有助於解決中年女性就業與家庭經濟困境，亦可幫助女性兼顧工作與照顧，2007 年政府開始推動微型創業計畫，透過提供資金融

資、輔導與創業協助。

相較於本籍女性，新移民進入勞動市場面對較多個人（如語言、教育程度、技術、子女照顧需求）與結構（如居留身分、勞動歧視、不友善的福利措施）限制，為解決家庭經濟困難、兼顧家庭照顧需求，微型創業成為選項。國外研究顯示，從事微型創業女性大都來自中產階級家庭，擁有較多社會資源支持創業行動（Bogan and Darity, 2008; Dawson et al., 2009; Kanas et al., 2011）。在土耳其的研究發現，從事微型創業移民擁有比土耳其女性較多的社會資本（Yetim, 2008）。國內研究指出，從事微型創業新移民的資源主要來自夫家或個人儲蓄，若夫家經濟條件還可以，方能支持新移民微型創業行動（潘淑滿、楊榮宗，2013）。換句話說，在（新）移民的創業行動中，「階級」扮演推力（push），將移民推離勞動市場，成為創業的拉力（pull）。

一般而言，中產階級擁有較多社會資本，而「社會資本」是新移民從事微型創業重要資源。然而，在全球化時代階級已很難用職業類屬界定，反而是教育程度成為重要指標。移民從事微型創業過程，教育程度又扮演什麼角色？國外研究呈現兩極，有些認為移民教育程度愈高，就業遭遇困難愈低，愈不會從事微型創業（Le, 2000）；有些則發現教育程度愈高，投入創業愈高（van Tubergen, 2005）。上述研究討論社會資本時，部分也會結合文化資本概念，指出移民在母國生活經驗及其文化底蘊，是從事微型創業重要社會資本（Yetim, 2008; 黃淑貞，2013）。那麼在性別以外，教育程度與生活經驗等社會資本，在新移民從事微型創業行動中扮演何種角色？

臺灣跨國婚姻移民約有 20 多年，主要來自中國與東南亞。前者約佔三分之二與臺灣文化高度相似，後者無論族群或文化都具多元差異。國外有關移民創業研究均提及「族群聚居」（ethnic enclaves）和「飛地市場」（enclave market）概念。這些研究指出，當特定族群移

民人口愈多愈容易形成群聚，容易形成飛地市場（如 China Town），而飛地市場的存在是催化同族移民投入微型創業的拉力（Le, 2000）；但也有研究指出，當特定族群移民人數愈多，從事微型創業就愈低（van Tubergen, 2005）。在臺灣的中國與東南亞新移民（以越南居多），無論是生活經驗（文化資本）或人數皆不同，種族差異對新移民從事微型創業又扮演什麼樣角色？新移民微型創業對家庭與個人具有何種意義？國內研究指出，微型創業不只改善家庭物質條件，拓展在地資源網絡，展現自我主體，更翻轉家庭權力關係（許雅惠，2009；黃淑貞，2013；潘淑滿、楊榮宗，2013；賴淑娟，2011；藍碧雲，2013）。國內有幾篇碩士論文探討新移民微型創業，這些論文著重於新移民從事微型創業動機與成就，兼具物質（賺錢和家庭照顧）與精神層面（自我實現）雙重目標，但皆未深入探究性別以外，階級與族群如何形塑新移民微型創業抉擇，創業經驗與遭遇困境之策略運用。

van Tubergen（2005）整理歐美移民從事創業相關理論，提出「理性選擇的推拉理論」（the rational choice push-pull perspective）觀點，認為移民創業抉擇是多重因素衡量下理性抉擇，勞動結構限制成為推力，將移民推向創業行動，亦即結構限制成就個人創業行動。van Tubergen 的觀點提供我們檢視新移民從事微型創業動機，及其在結構限制與個人抉擇之間的擺盪。當我國勞動政策與勞動環境仍未能配合家庭照顧需要發展彈性工時與配套措施時，又缺乏完善幼托制度支持下，許多育齡女性無法兼顧家庭照顧被迫退出勞動市場。受到個人與結構限制，新移民的勞動處境更加艱困，具有機動性的「微型創業」成為部分新移民突破困境或發展自我主體的選項。

本文透過訪問八位來自不同族群、從事不同類型微型創業的新移民，探討族群與階級象徵的社會資本，對於新移民微型創業行動抉擇之隱喻，及其從事微型創業經驗與遭遇困境時因應策略，兼論我國未

來微型創業輔導政策與制度可行方向，做為第一線新移民家庭服務社會工作人員拓展具有文化敏感度的服務方案。

貳、文獻回顧

一、新移民的勞動處境

近年，我國對於中國或東南亞新移民勞動權規範有很大轉變。2000 年前，東南亞新移民需符合居留身分，中國新移民則從持有我國身分證放寬到居留階段，兩者皆需透過雇主申請工作證才能擁有合法工作權。2003 年後，東南亞新移民只要取得居留身分，就可以擁有合法工作權；中國新移民仍需等到依親居留階段，並透過申請工作證，才擁有合法工作權，依親居留階段的工作權，需符合特定條件方能申請。2009 年修法後，已取消中國新移民依親居留階段須申請工作證規定，不需要申請就能擁有合法工作權（表 1）。

表 1 新移民工作權法規之演變

東南亞新移民			中國新移民		
年	取得工作權	工作證申請	年	取得工作權	工作證申請
1993	居留階段	雇主申請	1992	具有我國 身份證	不需
			1997	居留階段	雇主申請
2001	居留階段	自行申請	2001	居留階段	自行申請
			2002	居留階段	取消該制度
2003	居留階段	取消該制度	2003	兩岸人民關係條例重新規範各居留階段之名稱及年數	
			2003	依親居留階段	雇主申請
			2009	依親居留階段 （取得該居留階段之時間縮短）	取消該制度

資料來源：本研究自製。

內政部曾進行三波新移民生活需求調查，王燦槐和林艾蓉（2009）、張朝琴（2012）、和蔡文如（2011）根據 2003 年和 2008 年之調查資料，探討新移民就業概況與勞動處境。內政部戶政司「2003 年外籍與大陸配偶生活需求調查」資料顯示，東南亞新移民女性勞參率為 39.5%（失業率為 17.6%），而中國新移民女性勞參率為 28.2%（失業率為 14.8%）。明顯看到，受到當時「就業服務法」第 51 條和移民居留身分對於新移民女性就業的限制，兩者勞參率皆低於本籍女性（46.9%，失業率為 4.1%）（王燦槐、林艾蓉，2009）。2003 年「就業服務法」修訂後，對於未取得身分證之新移民，已不需提出工作申請就能擁有合法工作權，2008 年第二波調查資料顯示，新移民女性勞參率提升為 54.4%，略高於本籍婦女（49.1%），主要從事非技術和體力工作（40.6%），其次為服務業與銷售業（30.5%）。來自中國新移民女性以從事銷售／服務業居多，而東南亞新移民女性則以從事非技術性和體力工作（製造業）為主。無論是中國或東南亞新移民女性，薪資普遍不高，月薪未滿兩萬元者約占七成左右（70.5%），兩萬至三萬者約占兩成五（22.6%）（張朝琴，2012；蔡文如，2011）。除這幾項全國性調查研究及分析報告外，國內對於新移民就業與勞動處境瞭解不多，相關討論散落於新移民生活適應或照顧與工作兼顧議題。這些文獻指出，早期新移民就業受到居留身分與工作權扣連，大多數新移民無法取得正式工作，加上新移民對資訊掌握有限，受到語言、文字、教育程度、工作經驗等社會資本限制，就業率不高。若進入勞動市場，大都從事非正式、自營、或居家手工加工，從事全職或穩定兼職不多。在我國勞動市場中，新移民總居於次級人力地位，甚至中小企業視為「替代」低階勞動預備軍（王宏仁，2001；徐子淇，2012）。即便進入勞動市場，無論工作內容或勞動條件，都容易經驗到差別待遇（張淨善，2005；許繼峰、饒鳳翔，2007）。雖然新移民已不需提出申請就擁有合法工作權，有些雇主仍以無工作證為由，對



新移民進行工時、工資與工作內容的權益剝削（張朝琴，2012）。

國內外研究皆顯示，基於家庭經濟考量或尋求個人自主，當移民外出工作時，受限於家務勞動與家庭照顧，只能從事部分工時。如，del Rio and Alonso-Villar（2012）在西班牙的研究發現，受限於家庭照顧移民女性傾向從事兼職工作，若排除家庭照顧，就業選擇明顯不同。國內研究亦指出，受到個人因素與結構因素影響，也受到「男尊女卑」與「男主外、女主內」性別文化影響。跨國婚姻讓許多新移民承受污名，有些夫家對新移民不信任，導致日常生活行動限制多（沈倬如，2003）。婚後新移民被期待傳宗接代，大都以照顧子女、侍奉長輩為主；除非急迫需要，否則夫家無法接受外出工作，影響新移民與外界接觸機會，在缺乏社會支持下，加深對丈夫與夫家的依賴（Yang and Schoonheim, 2010; 潘淑滿、楊榮宗，2013）。

許雅惠（2009）訪問 23 位來自越南和印尼新移民，探討新移民投入就業經驗，發現面對多重不利就業環境，新移民仍舊積極投入勞動市場，因為就業不僅可以擴大社會網絡、加強弱連結，亦可以汲取更多社會與經濟資本，帶來充權效應。Rosso et al.（2010）認為工作對個體意義有四：1. 自我（the self）：價值觀、動機和信念；2. 他人（others）：與他人關係的連結；3. 工作脈絡（work context）：工作設計、組織與文化和 4. 靈性生活（spiritual life）：使命感。陸洛等學者（2012）的研究也指出，工作對每個人的生活具有深刻意義，除了滿足物質需求（如經濟來源、消費），也在心理、社會成就與社會關係產生連結（如社會參與、社會地位、健康與福祉）。然而，面對個人與結構限制，新移民的就業傾向低技術、低薪資、高工時的全職工作，或為了兼顧家庭照顧需要，從事部分工時工作，在偏鄉或傳產地區則有更多新移民從事非典型或非正式就業，不利於改善家庭經濟條件或社會流動，勞動結構限制是推力，卻是啓發微型創業拉力。



## 二、微型創業及其輔導措施

根據經濟部的分類，「微型創業」是指雇用員工數未滿五人。國際勞工組織（International Labor Organization, ILO）定義：雇用員工五人以下，至多不超過 10 人，通常在企業分類中組織規模最小、管理程序最簡單，大都是屬於非正式部門<sup>1</sup>（郭玉霜，2004）。開發中國家普遍將「微型創業」視為是創造貧窮者就業機會的援助方案，提供創業資金、協助取得低率貸款、創業技能培訓和輔導支持，培力貧窮婦女發展微型創業改善個人經濟狀況。已開發國家認為微型創業的彈性工時，讓許多創業者較能因應個人／家庭生活需要，1990 年代以後蔚為風潮，擁有專業技能者顛覆任職企業印象，開設工作室接案子，專業導向、組織規模小、卻具有彈性，稱之為 SOHO 族（Small Office, Home Office）（Budig, 2006）。另一種微型創業是透過網路購物通路行銷，省去實體店面開銷。所以微型創業多元，具有小規模、低資本，成為中下階層或女性嘗試創業最佳選擇。

孟加拉是全球第一個微型創業輔導措施發源地，Mahammad Yunus 將微型創業結合小額貸款，又稱為「孟加拉鄉村銀行」（Grameen Bank），協助孟加拉鄉村貧困者，以不需擔保及合理低率利息條件，對孟加拉貧困人民開放信貸，讓這些原本無法合乎信貸條件的貧困者，得以從微型貸款獲得創業資金，獲得向上流動可能（曾育慧譯，2007）。過去 20 年國際組織呼籲各國政府應重視女性創業重要性，1995 年第四屆聯合國世界婦女會議提出女性經濟賦權，運用「聯合國婦女基金會」（United Nations Development Fund for Women）資金，培力女性微型創業。「經濟合作暨發展組織」（OECD）、「亞太經濟合作組織」（APEC）、「世界銀行」（World Bank）也關注女性創業

---

<sup>1</sup> 非正式部門之概念係由國際勞工組織（ILO）於 1971 年提出，通常指工作、薪資不穩定的勞工或自營業者（self-employer）。

議題，肯定女性創業對國家經濟和社會發展貢獻，協助各國提供女性創業更合適環境（李信達、林志誠，2008；蘇郁芬，2012）。

無論是就業或創業，女性皆處於不利位置，而新移民面對更多困境（蘇郁芬，2012）。為鼓勵女性創業，政府開始規劃以女性創業為主輔導方案，如：飛雁專案（已停辦）、婦女創業飛雁計畫、微型創業鳳凰貸款及諮詢輔導計畫，提供女性創業輔導、技能培訓和低利貸款。除了 2013 年實施的「婦女創業飛雁計畫」，將新移民女性納入，其餘皆是開放所有符合條件本籍國民申請（請參考表 2）。換言之，2013 年前，我國並無提供新移民女性的創業輔導措施，有創業需求新移民，需取得身分證後方能使用；未取得身分證者，僅能透過內政部「外籍與大陸配偶照顧輔導措施」，辦理的職業訓練和創業講座，獲取相關技能、資訊，或參加民間單位籌辦相關輔導課程。

表 2 女性創業輔導方案

方案名稱	主辦單位	實施時間	申請資格	內容
飛雁專案	行政院青年輔導委員會 （現組改為教育部青年發展署）	2002-2012	一般女性	創業育成及促進方案、企業參訪、協助申請相關創業貸款、聯誼會。
婦女創業飛雁計畫	經濟部中小企業處	2013-2015 （施行中）	一般女性與弱勢女性	創業育成及產業主題課程、諮詢輔導、創業貸款、聯誼會。
微型創業鳳凰貸款及諮詢輔導計畫	勞動部	2009-2015 （施行中）	年滿 20 歲至 65 歲婦女，3 年內曾參與政府實體創業研習課程，並經創業諮詢輔導，所經營事業員工數（不含負責人）未滿五人，且稅籍、商業或設立登記未超過 2 年。	借貸：貸款額度最高 100 萬元，前二年免利息。 輔導：創業顧問全程創業陪伴輔導、創業入門及進階課程、職場見習。

資料來源：整理自勞動部（2016）微型創業鳳凰網站及經濟部（2016）婦女創業飛雁計畫網站。

### 三、新移民女性與微型創業

#### （一）創業動機

van Tubergen (2005) 對於移民創業動機之詮釋歸納為四：1. 經濟流動 (economic mobility)：提升移民經濟地位；2. 團體角色 (role of the group)：族群群聚與宗教信仰相似；3. 中產階級 (the notion of middleman)：增進社會資本與社會互動；和 4. 理性選擇 (sociological rational choice)：結構限制推力形成個人抉擇拉力。van Tubergen 主張從理性選擇觀點分析移民創業行動，但應該建構在原生國 (origin)、移居國 (destination) 和安定 (setting) 三種社會文化脈絡下分析。因為移民創業動機非始於在移居國遭遇就業困境才開始，應溯及原生國生活經驗、族群人數、互動經驗、宗教信仰、教育程度、族群同質性、失業率、勞動限制，都可能成為移民創業行動的結構性推力，也可能成為個人創業行動拉力。Budig (2006) 運用工作及家庭衝突理論 (a work and family conflict theory) 和職涯成就理論 (careerist theory) 詮釋女性創業動機。前者強調女性肩負家庭照顧角色，被期待投入更多時間於家務勞動和子女照顧，讓女性面臨較多職場限制，具有彈性的微型創業成為考量；後者主張並非女性皆會面臨工作與家庭衝突，創業是為了增進個人事業發展與提升社經地位，而不是家庭妥協結果。Das (2000) 將女性創業動機分為三種類型：1. 「機會型」：創業前無明確目標，隨著時間推移，逐漸從興趣轉為商業經營，或延續家族事業逐步擴大；2. 「被迫型」：因為生活情勢所逼（如配偶死亡，導致家庭經濟陷入困頓）而投入創業行動；及 3. 「創造型」：透過創業為個人帶來自我肯定、激勵，證明自己有能力面對挑戰，找尋個人生涯定位。

國內外研究皆指出，女性從事微型創業動機，主要是考量兼顧工作與家庭照顧。Strier (2010) 在耶路撒冷訪問 30 位從事微型創業猶

太婦女，所有受訪者皆有子女，半數是單親，為兼顧子女照顧而選擇餐飲、美髮、美容和推銷化妝品。Marlow（2006）訪問三位英國單親母親，發現她們從事微型創業是考量兼顧子女照顧，擔心拓展業務影響政府對單親家庭津貼補助，而選擇教授騎馬、按摩或擔任保母。國內碩士論文也發現，除了勞動結構限制外，當新移民面對家庭經濟需要，又得兼顧子女照顧，是否從事微型創業，社會文化資本扮演關鍵。賴淑娟（2011）訪問四位從事小吃店越南新移民，瞭解從事微型創業動機與經驗，發現三位曾遭遇求職和工作歧視，又有家庭照顧壓力，讓她們選擇創業，只有一位是為了分擔經濟重擔而從事微型創業。蘇建翰（2012）訪問八位新移民，發現大都有就業困難和家庭照顧壓力而選擇微型創業，部分為了傳承夫家家業。鍾蕎憶（2012）在客家族群社區的訪問，也發現新移民從事微型創業幾乎與子女照顧無法切割。

Taniguchi（2002）將新移民從事微型創業動機分為三種類型：1.「被迫型」：遭受家庭經濟需要或不友善勞動環境的推力；2.「機會型」：傳承或延續夫家家業；和3.「創造型」：追求自我肯定與自我成就。歸納國內有關新移民從事微型創業動機之議題，主要以「被迫型」居多，其次為「機會型」，較少「創造型」。無論國內外研究皆顯示，女性創業經常面對性別角色期待限制，隨著創業增加收入，得以改善家庭經濟，逐漸提升夫家地位，而有機會參與家庭決策，讓女性對生活更有掌控力，不僅改善了就業結構限制，也對權力結構產生能動性（agency）（Mayoux, 1998; 林慧芬, 2010）。創業的能動性主要展現行動意義、動機和目的三個層次，而新移民從事微型創業的能動性，更展現不平等人際關係中，透過資源和能動性的交互作用，讓目標延伸而獲得成就。

## （二）創業資源

由於微型創業所需成本不高、機動性大、面對勞動結構限制少，又可以解決新移民面對工作與照顧兼顧困境，成為新移民另類選擇。微型創業所需資源包括：人力資本（human capital）、財力資本（financial capital）和社會資本（social capital）。

### 1. 人力資本

指個人知識、技術。大都是從教育、在職訓練和工作經驗中獲得。當人力資本愈豐富，愈具專業性和不可取代，薪資酬勞相對高時，創業意願就不高（Davidsson and Honig, 2003; Lin, 2002）。Le（2000）在澳洲的研究發現，當移民的教育程度愈高，從事微型創業機率愈低；Kanas et al.（2011）透過大數據分析，發現荷蘭移民的教育程度與微型創業成反比；Dawson et al.（2009）認為男女面對就業困境時因應不同，女性因為教育程度較低，找不到正式工作而選擇創業。換言之，教育程度較低移民可能因為面對就業限制多，結構性阻力成為微型創業推力。但 van Tubergen（2005）比較歐美 14 國資料，發現移民教育程度愈高投入創業愈高。

國內研究較少探討新移民教育程度與微型創業的互動關係，較偏重新移民母國工作經驗與技能，是否能轉化為臺灣勞動市場所需技能，或融入微型創業可能。如鍾蕎憶（2012）和黃淑貞（2013）皆發現新移民微型創業大都延續原生國工作經驗；而賴淑娟（2011）指出大多數新移民在原生國擁有好廚藝，成為在臺灣開設小吃店人力資本。換言之，過去生活經驗與技能，往往是新移民從事微型創業重要拉力。

### 2. 財力資本

指足夠的創業資金和設備。國外研究發現，從事微型創業女性大

都是中產階級，因為中產階級擁有較多社會與經濟資本（Bogan and Darity, 2008; Dawson et al., 2009; Kanas et al., 2011）。Still and Walker（2006）以問卷調查 517 位居住澳洲女性移民創業者，創業資金大都來自非正式系統，如：個人積蓄、向親友周轉，較少向銀行借貸或使用政府提供的創業輔導服務。

國內研究亦發現，新移民財力資本大都來自儲蓄，少數新移民借重夫家或娘家幫忙（賴淑娟，2011；鍾蕎憶，2012）。受到申請繁複、需參與培訓課程及撰寫計畫書限制，新移民對政府提供女性創業低率貸款輔導方案使用意願不高；例如：培訓課程大都在市區，有些縣市未開設，對居住偏遠地區新移民不方便，且中文書寫計畫書更困難，貸款更牽涉個人信用與利息償付，對新移民倍感壓力（徐子淇，2012；賴淑娟，2011）。

### 3. 社會資本

指個人從歸屬團體互動網絡中獲得，並透過關係網絡交換資源，又稱網絡或關係資本；除此之外，移民在原生國的生活經驗與文化底蘊，也成為重要社會文化資本（Bowey and Easton, 2007; Lin, 2002）。遷移不利新移民社會資本累積，移居臺灣初期主要以同族群內部凝聚為主，不易向外擴展社會網絡，逐漸拓展工作或同鄉網絡（許雅惠，2009）。社會普遍認為新移民擁有社會資本比本籍女性少，國內外研究卻顯示，新移民擁有社會資本未必比本籍女性少。Yetim（2008）以問卷調查 304 位居住在土耳其境內本國與移民女性的創業經驗，發現移民女性擁有比土耳其女性更多社會資本，這些社會資本是啟動移民女性投入微型創業關鍵。Bogan and Darity（2008）的研究亦發現，在美國非洲移民比非裔美人擁有較多社會資本，這些社會資本成為激勵非洲女性移民投入微型創業拉力。

部分國外研究關注族群與創業的互動關係，國內並未有任何研究



針對族群與創業探究。「族群聚居」成就「飛地市場」，而「飛地市場」成為激發相同族群移民加入創業行列拉力。Le（2000）指出，在移居國若特定族群移民人數愈多，容易產生文化群聚而發展「飛地市場」，「飛地市場」具有感染效應，對相同種族移民產生渲染效果，激勵更多同種族移民從事微型創業。van Tubergen（2005）比較歐美 14 個國家族群與微型創業互動關係，發現來自非基督教傳統、失業率較高和族群人數較少移民，傾向從事微型創業。我們好奇：我國新移民以中國新移民佔三分之二，東南亞新移民中以越南居多，上述「族群聚居」或「飛地市場」效應是否存在臺灣社會？

### （三）創業類型

國外研究顯示，女性移民從事微型創業類型大都與傳統女性角色有關，侷限於銷售或服務業（如美容、美髮、餐飲、保母），屬於家中創業、規模不大，自雇而未聘員工居多；若聘員工，大都在五人之內，少數多於五人規模（Marlow, 2006; Still and Walker, 2006; Strier, 2010）。Yetim（2008）比較土耳其人與移居土耳其女性移民的創業經驗，發現在創業過程本國女性較少運用社會網絡資源，但創業展現個人主體與自我實踐意義，而移民女性較多社會網絡與文化資源，創業類型較受到傳統女性角色限制，較缺乏個人主體自我實踐的意義。

國內無大規模研究，內政部入出國及移民署（2014）統計資料顯示，新移民從事微型創業人數約一成左右。相關議題論文顯示，新移民從事微型創業類型，大都以自營居多，少數成為雇主；主要以餐飲為主，其次是美容、美髮、美甲業和零售業（水果店、雜貨店、魚貨攤、檳榔攤）（張蓉真，2009；黃淑貞，2013；賴淑娟，2011；鍾蕎憶，2012；藍碧雲，2013）。

參、研究方法

一、研究對象

為避免微型創業類型過於集中或受區域與生活經驗影響，我們透過友人、民間團體及前往新移民開設店鋪消費，最後邀請八位從事微型創業新移民參與。受邀請對象須具三項條件（表 3）：

- （一）創業規模符合微型創業定義，聘僱人數不超過五人，類型不限；
- （二）為中國或東南亞新移民；
- （三）可以使用國語或閩南語溝通。

表 3 受訪者基本資料

受訪者	國籍	年齡 / 教育程度	身分證	婚姻	子女數	來臺年數	創業年數	創業類別
菲凱	中國	32 / 大學	有	離婚	1	10 年	5 年	零售—網購
筱荷	越南	38 / 國中	有	離婚	2	15 年	2.5 年	餐飲—越南料理
孟黛	越南	25 / 國中肄	無	婚姻中	1	6 年	3 年	美甲
雪釀	中國	43 / 國中	有	婚姻中	2	18 年	1 年	餐飲—酒釀餅
小碧	中國	47 / 小學肄	無	婚姻中	1	5.5 年	4 月	餐飲—牛肉麵
馥姿	緬甸	42 / 高中	有	丈夫過世	2	18 年	7 年	餐飲—蔬果汁
布菀	泰國	41 / 小學	有	丈夫過世	3	15 年	1.8 年	養殖業
顧穎	印尼	41 / 國中	有	婚姻中	3	15 年	1.3 年	餐飲—便當、糕點

## 二、資料收集方法與步驟

本研究運用深度訪談法進行資料收集。根據研究問題與目的，參酌相關理論觀點與文獻設計訪談大綱。訪談大綱分為六部分：1. 新移民及夫家家庭背景；2. 創業前就業經驗與家庭照顧需求；3. 從事微型創業抉擇；4. 從創業發想到實際行動經驗脈絡；5. 創業過程取得資源、經營策略和困境因應及 6. 創業對新移民的影響。

研究者於 2014 年 8 月至 10 月期間，進行田野訪談資料收集。每位受訪者訪談時間約 1~2.5 小時，訪談地點以受訪者方便為主，部分在受訪者工作場所，部分則在受訪者家中或鄰近咖啡館進行。採取全程錄音方式，輔以田野筆記，補充錄音檔無法蒐集資訊，如：肢體語言、表情、環境、氣氛及訪談中途發生的突發事件等。

## 三、資料分析

研究者將訪談錄音檔轉換為文本逐字稿，運用主題分析法（Thematic Analysis, TA）進行文本分析。所謂「主題分析法」是運用系統步驟觀察情境脈絡、文化或互動關係訊息之分析方式，從看見聽見訊息，梳理感覺讓道理顯現，所以「主題」代表文本常出現元素，包括主張、慣用語或情境脈絡下意義（高淑清，2008）。研究者透過反覆閱讀文本逐字稿，找出不斷重複出現且與本研究主題有關的資訊，透過與經驗、理論和文獻對話，理解訊息的意義，進而歸納概念，再以主題呈現方式詮釋。

## 四、研究倫理與權力

當受訪者受邀並同意接受訪問，會於正式訪談前簽署訪談同意書，確保彼此權利、義務。訪談過程，受訪者有權決定談及隱私範圍，研究者不因個人好奇而強迫或追問與研究無關之事。本文內容皆

以匿名方式呈現，盡可能刪除可能被辨識資訊，以避免受訪者身分和隱私曝光。論文發表並改寫期刊論文後，在合理年限內（約3年）將訪談錄音檔案、逐字稿和受訪者資訊銷毀。

本研究探討新移民微型創業，訪談過程可能涉及個人、家庭與職場負面情緒。訪談過程若引發負面情緒，必要時會中斷訪問，並於訪問後持續關心，並視需要提供適切協助。訪問後，研究者準備小禮物酬謝，並視需要考量協助受訪者網路行銷。

研究者覺察到身分與角色可能的權力差異與文化盲點。訪談前，增加自己對新移民在臺灣處境理解，避免刻板印象影響訪談，並透過閱讀文獻與理論對話，熟悉受訪者原生國文化、習俗、性別及家庭意識，增進自我多元文化敏感度。訪談過程，盡量以開放態度與受訪者互動，避免資料蒐集偏誤。

## 肆、微型創業動機、經驗與策略

### 一、發想到實踐

八位受訪者微型創業動機同中存異，皆面對子女照顧壓力，動機卻不同。有些是家計壓力，並非婚後立即面對家計壓力，而是突發事故才創業，有些爲了爭取個人主體而創業。無論何者，兼顧子女照顧是責無旁貸責任。八位受訪者創業動機分爲兩大類型。

#### （一）家庭經濟壓力下的抉擇

延續「男尊女卑」、「男外女內」的父權意識與性別分工，新移民普遍被期待傳宗接代與扮演家庭照顧角色。跨國婚姻家庭普遍面對家庭經濟壓力，新移民也需要支持家計，卻因個人與結構限制，只能從事非典型、非正式或部分工時工作。新移民經濟角色是家庭角色延

伸，以滿足家庭照顧為主（趙蕙鈴，2000；潘淑滿、楊榮宗，2013）。

五位受訪者（雪釀、小碧、馥姿、布菝和顧穎）因家計壓力，又無法找到兼顧照顧工作而選擇創業。面對家計壓力的時間點略有不同，影響創業時間點選擇。除小碧，四位來臺時間皆超過 15 年；只有馥姿創業超過 7 年，其餘三位最近一年才創業。說明中年女性移民因年齡在勞動市場處於不利，為承擔家計而選擇創業。

小碧（中國）來臺 5 年，是受訪者中年齡最大（47 歲），因學歷低（國小肄業）在勞動市場處於弱勢。其 42 歲結婚來臺，婚前在廣州織牛仔布。小學肄業的她不好找工作，又不熟悉繁體字，大都從事餐飲業（如早餐店、日式餐廳、義大利麵館和牛肉麵店）內場工作，壓根沒想到要創業。從事房仲業丈夫工作變故，讓夫妻萌生創業。丈夫認為小碧廚藝好是開店料，鼓勵開餐館，自己熟悉的牛肉麵成為創業可能。

我在牛肉麵店待兩年……老公說：「房子不好賣，他這麼大的歲數又不好找工作，乾脆開個店，我來幫妳」……我不可能跟老闆做一輩子……這條街剛好沒牛肉麵，因為我做牛肉麵比較拿手一點，所以就開牛肉麵店。（小碧）

雪釀、馥姿和布菝三人婚後並未遭遇家計壓力，直到家庭發生變故才讓她們成為家計負擔者，為了兼顧照顧，開啓創業契機。馥姿（緬甸）婚前擔任華文老師，來臺後育有兩女。平日接送小孩，假日輪值時，由丈夫照顧，直到丈夫因車禍成為植物人。突如變故，讓她扛起家計。開始還能兼顧，女兒上小學後，低年級上半年課，反而形成照顧壓力，丈夫經常要送急診，照顧與工作衝突愈來愈明顯，萌生現榨蔬果汁的小本創業念頭。

……爸爸那時候是植物人，有時候也要去急診、又要請假，三天兩頭請假……就辭掉工作選擇自己做。（馥姿）

雪釀（中國）婚前於飯店服務，拿到身分證後開始工作。受雇他人卻又期待創業，嘗試數次卻不成功。她後來因遭遇重大車禍返鄉治療，又因兒子腦瘤術後復原，被沉重醫藥負擔壓得喘不過氣來。爲了幫助兒子復原，興起研發健康食品創業想法，結合家鄉糕餅做法，研發酒釀的「雪釀」餅。

我的夢想就是做生意……車禍回鄉養腳……加上兒子生病，說實在錢也花得很多。我想賣餅……剛開始不知道怎麼樣，慢慢守著後來就屬於自己的，技術是自己的……兒子做完化療我就去賣餅，我們家沒有一個人看好……（雪釀）

雪釀、小碧、馥姿、布菀和顧穎的創業發想，符合 Das（2000）與 Taniguchi（2002）的「被迫型」創業動機，面對不友善勞動環境與家計壓力，考量如何兼顧照顧下開啓創業行動。國外研究亦發現，女性移民創業行動，若不是爲了兼顧工作與照顧需要，就是爲了延續家族產業。布菀爲了追求個人自由及經濟自主，婚後不願意在家族產業中工作，選擇外出工廠工作，丈夫罹癌後，魚塢停擺，工廠所得入不敷出，家中生計陷困境，考量家計及兼顧子女與丈夫照顧，選擇辭去工作，接手家族魚塢養殖業，並非白手起家創業。

## （二）個人主體建構的抉擇

跨國婚姻形成讓新移民承受污名，受主流社會氛圍影響，夫家總帶著歧視眼光與防賊心態，怕新移民「學壞」而限制外出就業（沈倖如、王宏仁，2003）。個人與家庭因素，加上勞動結構限制，形成社



會隔離，養育子女和工作是社會連結關鍵（許雅惠，2009；潘淑滿、楊榮宗，2013）。兼顧工作與照顧前提，成為新移民遊說夫家同意外出工作理由；不過若夫家經濟不好，較容易說服；若夫家經濟好，則難說服。若夫家不同意外出工作或創業，但新移民執意工作或創業，可能導致家庭關係失和或離婚（如菲凱與筱荷）。

菲凱（中國、大學）婚前是護理人員。婚後，夫家經營環保回收，經濟不錯，不需菲凱分擔家計。雖不缺錢用，但金錢流向卻需報備，連喝下午茶或上補習班都遭揶揄，菲凱被指責從事休閒活動或自我充實都是不必要的。在不違背「養兒育女」期待，婚後一年即生育，在家務勞動與女兒照顧之餘，菲凱要幫忙丈夫處理公司會計與庶務，每月有固定報酬，但「伸手要錢」卻讓她自尊受辱，夫妻爭吵不斷。為了擺脫窘境，菲凱提出外出工作，但遭公婆與丈夫反對，認為「**有吃有住，在家照顧孩子就好**」，菲凱因此萌生創業發展自我主體。為了兼顧女兒照顧而選擇「網拍」，以中國市場為主，發展美容用品網絡行銷。創業讓菲凱自我肯定，卻埋下婚姻衝突伏筆，離婚收場。

筱荷（越南）也是離婚，其創業是離婚後開始的。她 20 歲結婚來臺，兩個女兒陸續報到，為兼顧照顧，到阿姨所經營的越南小吃攤打工，卻因早出晚歸，引發丈夫不悅，反對她外出工作。伸手要錢看丈夫臉色，當女兒就讀幼稚園時，筱荷決定改變沒尊嚴的生活，她選擇到塑膠工廠上班，但夫妻為此爭吵不斷終至離婚。離婚後，因緣際會，筱荷頂下妹妹原本經營的越南（河粉）小吃店，開啓創業。

新移民的創業行動若能獲得丈夫或夫家支持，又能結合新移民興趣或技能，對創業具有加乘作用。孟黛（越南）10 幾歲即跟著嬸嬸學修指甲，但未規劃以此為業。婚後她發現在越南被視為無法賺錢的行業，卻是臺灣新興產業，指甲彩繪不僅時尚又受歡迎，因此孟黛到越南同鄉所開設的美甲店當學徒，學習彩繪與水晶指甲。進入美甲店

是興趣，無心插柳之下延續了過去曾中斷的美甲創業夢，亦開始精進彩繪。丈夫支持孟黛的理想，提供資源分租小店面，開啓她美甲創業生涯。隔年取得二級美甲師專業證照，持續不斷進修新指甲彩繪技法，開拓紋眉、唇及眼線等多元服務項目。美甲店生意興隆，孟黛開始雇用多名越籍新移民，成為越南新移民聚集場所，是八位受訪者中唯一屬於非自雇型（self-employed）創業。

雖然菲凱、孟黛和筱荷三人創業隱含自我主體建構的理性抉擇，三人創業發想不同。筱荷創業是承繼妹妹所經營成型的越南河粉店，創業基礎以過去生活經驗的文化資產為主。菲凱與孟黛的創業與文化資本無關，是結合臺灣社會脈動（網購與彩繪指甲）而生的發想。無論是為了家計或追求個人主體，受訪者皆無法擺脫照顧壓力，性別角色是影響新移民創業抉擇關鍵。

## 二、實現夢想

新移民的創業行動受到兼顧照顧的影響，還有所擁有的人力、經濟與社會文化資本，這些左右了創業的實踐。

### （一）人力資本—教育與技術

國外研究對於移民教育程度與創業呈現矛盾（Le, 2000; van Tubergen, 2005）。這些研究皆同意移民創業行動與移居國就業及生活經驗有關。八位受訪者教育程度偏低，除菲凱是大學、馥姿是高中外，其餘皆是國中小學學歷。受到勞動結構、居留身分和照顧影響，象徵人力資本的教育程度影響受訪者就業機會。除菲凱婚後在夫家自營公司擔任會計外，七位受訪者均曾外出工作；如來自東南亞的筱荷、馥姿、布菀和顧穎曾在工廠擔任作業員，孟黛在美甲店當學徒，來自中國的雪釀和小碧則在餐飲店擔任內場工作。

菲凱的高教育與孟黛擁有美甲技術，成為她們創業的資本。菲凱

因熟悉網路，瞭解網購生態，再加上對美容用品行銷手法的觀察（百貨公司或美妝店經常有折扣或贈品服務），因而累積創業想法。雖然兼顧女兒照顧是創業考量，但高教育程度、對網路資訊靈活運用、熟悉繁／簡體字，讓菲凱得以運用網路行銷，展現教育資本在創業的能動性。

剛好是母親節，買幾樣東西賣不掉就自己用，PO 上去……很多東西都是從生活周遭買，然後 PO 到網路賣。（菲凱）

微型創業屬於自雇或雇用少數員工，以能降低人力成本，所以創業者需要具備創業技術資本，這些技術資本可能來自母國生活經驗，也可能是移居臺灣後學習。孟黛的創業是屬於前者，婚前在越南已會修指甲，來臺後因美甲流行，到美甲店當學徒，精進彩繪指甲、嫁接睫毛，獲得丈夫經濟支持，延續婚前技術成為創業基礎。

以前只是會修指甲……來臺灣後，去那邊學，慢慢學會彩繪、光療、植睫毛……在那邊工作半年，才決定要開店的。（孟黛）

小碧屬於後者，創業決定後才開始學習技能。根據 van Tubergen（2005）的架構，小碧的創業屬於「機會型」。小碧的創業，源起於餬口，卻從就業中學習技能，原本對創業沒有規劃，因丈夫工作轉變而萌生創業，創業類型也是以工作接觸經驗中最熟悉的牛肉麵為創業基礎。

我去牛肉麵店上班，兩年……我做牛肉麵比較拿手一點，就開牛肉麵店。（小碧）

馥姿和筱荷也屬於「機會型」。馥姿因先生罹病，原本從事水果零售販售，研發新鮮蔬果汁，開啓研發美味果汁創業行動。筱荷則是懷念越南家鄉味，在姊妹經營的越南河粉店工作，承接店鋪後以越洋電話請教母親烹飪技術，奠定餐飲創業技術資本。兩位都是移居臺灣後從生活經驗磨練獲得，筱荷的技術資本隱含文化資本。

……本來在家裡會打（果汁）給小孩子喝，慢慢想到賣現打蔬果汁……買這台機器時候送我一本，怎麼打較健康。（馥姿）

在那裡長大，讀書回來媽媽煮飯吃，來這邊沒有那麼方便，想吃東西就自己買回來煮，打電話回去問我媽，這怎麼煮那怎麼煮，慢慢就會了……（筱荷）

一如鍾蕎憶（2012）、黃淑貞（2013）的研究發現，新移民創業人力資本大都從原生家庭或來臺工作經驗獲得，尤其是餐飲業。王志弘、沈孟穎（2010）、林開忠（2006）認為餐飲業隱含族群邊界和建構主體行動意涵。例如筱荷或顧穎都是選擇過往家鄉味為創業基礎，透過創造異國美食翻轉面對的經濟困境。菲凱的網路購物是源自她對「淘寶」網路購物平臺販售物品的嫻熟，過去生活經驗和簡／繁體字的熟悉，成為她在網路購物平臺經營重要人力資本。

## （二）財力資本—儲蓄、夫家支持與其他

微型創業是小資本，個人資產和親友協助是資金來源。若夫家不支持，只能仰賴儲蓄，為了精簡，從路邊攤起家，生意穩定後再以店面經營是常見的情況。

自己的私房錢……他（丈夫）對家很盡責，賺的錢都會給我們，

他不支持，我不可能跟他拿啊……（雪釀）

他（丈夫）覺得我在開玩笑，他覺得我一定做不起來，也沒有支持我，……生活就是這樣，只能做自己能力範圍的事情，我手邊就只有這些錢能買東西。（菲凱）

當資金有限，又須兼顧家計，也會採取結合就業。馥姿丈夫臥病在床，所以她是孤軍奮戰。除了自身存款外，兼做家事打掃、資源回收，才能應付創業初期資金需要。

用以前上班錢，家庭開銷很大，做泡菜批給人家，下午去打掃。今天做，下班就可以拿到錢，看是要繳什麼費用或做生意補貨……（馥姿）

筱荷是唯一無資金籌措困難的受訪者，她憑藉個人存款創業。工作數年，加上離婚時，法院將孩子監護權判給前夫，一人飽全家飽情況下，筱荷較易累積資產，儲蓄足以支應創業開銷。孟黛、顧穎和小碧的創業過程皆獲家人（丈夫、表妹）全額或部分資金協助，所以創業順利，一開始就承租店面、裝潢和添購設備。

布菀接手家族養殖業，直到丈夫過世，丈夫的醫藥費、家庭開銷、或養殖成本，都是從夫妻的存款支出。通常只有夫家經濟好，且關係也好，才會提供創業資金。來自娘家財力資源也少，因為娘家經濟大都不是很好，無法提供資金協助（賴淑娟，2011；鍾蕎憶，2012）。

與國外研究（Still and Walker, 2006）發現相似，新移民創業較不使用正式資源。八位受訪者皆未申請政府創業貸款（如飛雁計畫、微型創業鳳凰貸款、特殊境遇家庭創業貸款補助），也未曾聽聞或不願

意申請。理由是：借錢（貸款）是逼不得已下策，還不了錢成為永無止盡負荷，「跟銀行借錢利息一直滾很恐怖！」（馥姿）；或對借貸抱持保留態度，認為應該慢慢累積資本，存夠錢再行動，「有多少錢做多少事！」。

### （三）社會資本—族群與生活經驗

國外研究對於族群與創業，主要從兩層次討論，包括：移民過去生活經驗是創業重要社會文化資本，族群聚居易形成「飛地市場」（Le, 2000; van Tubergen, 2005; Yetim, 2008）。本研究發現，受訪者過去生活經驗是創業重要的社會文化資本，成為微型創業行動拉力；例如：筱荷、顧穎和雪釀對家鄉飲食的記憶，成為開設越南河粉店、印尼糕餅便當外送店、和酒釀雪釀餅的重要社會文化資本。家鄉網絡資源不僅提供在地品質好、價格優惠原物料，親友是技術諮詢與學習來源，原鄉與臺灣兩地往返親友成為運送食材媒介。

調味料有很多種……如果可以放就帶回來，如果不能放就在這邊買。（筱荷）

黃薑粉請媽媽寄，臺灣印尼店都有加工，味道沒那麼好，我媽媽寄的是純的，我的品質一定要好……也不是什麼都能用寄耶，有人來才可以幫忙帶過來。（顧穎）

因為我什麼都不會做。我哥說你那麼笨就學蔥油餅，蔥油餅也學不會。那時候我在家裡養腳，沒事就玩麵粉，怎麼玩都會黏手，每天炸一炸就拿給我哥看，為什麼會這麼多油？為什麼這麼硬？為什麼沒筋性？很多個為什麼，一天到晚都鬧我哥啊！就這樣慢慢撞出來的，到現在我還是這樣啊！一直再做紀錄，讓它更好



吃，今天濕度多少氣溫多少，放了多少水……（雪釀）

八位受訪者的創業經驗，看到過去生活經驗成為創業文化資本時，大都展現在餐飲創業行動（如筱荷、雪釀、小碧和顧穎），較少反映在其他創業類型。那麼「飛地市場」是否反應在我國新移民的創業行動？由於臺灣跨國婚姻移民型態與國外的移民型態較不同，很難形成族群聚居現象。然而，四處林立東南亞餐飲店、雜貨店和商店（尤其是越南、泰國和印尼），卻又說明另一種型態的「飛地市場」，其服務與銷售對象，更擴及居住在臺灣移工。

剛開始是做蛋糕類餅乾，特地回去印尼跟媽媽學過來。剛開始只有賣蛋糕跟餅乾類，然後朋友（印尼移工）就介紹我賣便當，我就開始做便當，大部分是印尼比較多……他們很想吃，就打來說可不可以訂，因為他們都有用 LINE，我想說好啊！乾脆自己在家裡做便當好了，他們要什麼就先打 LINE 來給我，我去準備給他們這樣子……我開車送到他們家門口或醫院，很近就在附近而已。他們會幫忙介紹到醫院裡面，增加醫院裡面。（顧穎）

原生家庭提供的社會文化資本以情感為主，屬於軟性社會資本（soft capital）。對於缺乏軟性社會資本新移民，需要經營生意往來硬性社會資本（hard capital），硬性資本大都源自在地經驗與經營的網絡關係。

幾乎都是美妝和保養，我都做一線品牌……櫃檯之間幫我介紹……她要做業績，請妳幫她帶一點什麼東西，就也幫她帶，比較好說話這樣……（菲凱）

曾在牛肉麵店工作兩年的小碧，雖懂得烹飪，對食材卻是一竅不通。她先是詢問職場友人，但碰壁，後又遇不肖廠商，在自行摸索和貨比三家下，才找到合適供應商。

我找那個女婿問進牛肉貨單，他不肯給我進牛肉廠商的價格、位置，我根本就不會進牛肉……在街上碰到送牛肉車子快點拍照，拍他後面的電話號碼再打電話過去……我也叫了很多個地方都會騙我，上面跟下面的肉很漂亮，中間的都是臭掉的……（小碧）

### 三、經營策略與困境因應

國內外研究皆指出，移民在就業過程往往因為個人與結構限制而較容易遭遇困難，微型創業成為替代就業的選擇，但是這些研究幾乎不討論移民創業過程的經營困境與策略運用。本文發現，新移民在創業初期，由於客源的不穩定，若經營不善容易賠本，讓創業難持續。

#### （一）經營策略

##### 1. 靈活宣傳管道

雪釀創業初期在學校、市場設攤，以「叫賣」吸引顧客。她會針對不同消費群體來運用不同策略；例如：對學生採取低價，配合下課動線，帶著餅在學校對面兜售；或於假日轉戰市場。雪釀的叫賣口號因地制宜，再搭配殺價文化，以量制價，優惠價格吸引客人。

抱著箱子在國中門口叫賣……在市場就一直叫賣，對面有日本料理、切仔麵，吃完出來，我就「好吃的雪釀餅，3個100，1個35，我們家鄉手工做的喔！有九層塔、蔥蛋！」（雪釀）

小碧在牛肉麵店開幕時，祭出「來店消費送小菜」，後來加入公

所和牛肉麵節活動，提高曝光度。

開幕時候，每人一份小菜，後來是 3 人行送小菜……公所問我要不要加入長者共餐優惠活動，幫我放到網路上，我就說好啊！……（小碧）

雪釀和小碧兩人都經營臉書粉絲團，不定期上 FB 分享產品和心情，串連顧客情感。

我做雪釀餅的粉絲團，就是分享每天不斷加油的精神，很多人到我那裡按讚，幫我加油打氣……（雪釀）

我辦粉絲團，上面有店的照片……有很多人吃了就馬上去 Facebook 傳，拿到我的辣椒也都到臉書上宣傳。（小碧）

## 2. 增加產品競爭性

提供多元選擇是另一種經營策略。有別於一般販售，馥姿的蔬果汁搭配 5 至 6 種蔬果，依客人口味與身體健康調整，客製化服務成為特色。

我會問什麼不敢吃，然後加敢吃的，喝習慣了再慢慢調……有些高血壓或低血壓，要問一下。有糖尿病不能所有水果都給……（馥姿）

美甲業重視的是技術和流行，因此孟黛不斷精進指甲彩繪技巧，開發其他服務，拓展客源。

我常上網路，要學習，買一樣東西，客人拿圖片來，我們才會做……我去學習手藝，還有紋眉、紋唇。(孟黛)

### 3. 擴充銷售管道

外送服務也是拓展客源方式，但須考慮人力成本。重要的是須把握每位客人，彈性運用節省成本才能成功。

昨天市場叫我今天幫他送，我說可不可以明天……有一次補習班叫我5點送過去，因為學生下課買得差不多，我就趕緊做做送過去。(雪釀)

顧穎原先沒有提供外送服務，結束便當生意後，仍收到客人訂購要求，因此改為外送經營。外送滿足原有客源需求，更進一步拓展到醫院或雇主家中不方便外出用餐的看護工，來自同鄉的移工因此成為市場來源。糕點採預訂制，運用宅配經營。

之前他們先 LINE，準備給他們。現在就打來說可不可以訂……我想說好啊！乾脆自己在家裡做便當好了，才剛兩個多禮拜前而已……他們會幫忙介紹，而且還介紹到醫院裡面，有增加一些是在醫院裡面。(顧穎)

### 4. 控制管銷成本

除拓展客源，還需節省成本開銷。以批發壓低進貨價格或和攤販建立好關係，有助於取得優惠價格，或趁商品折扣可省下進貨成本。若需大量食材，就採取批發進貨。然而批發以箱計價且無法挑選，若數量多也容易吃虧。因此和供應商維持良好關係是重要的，固定向特定攤商購買或幫忙做業績，自然價格優惠或留貨，形成默契，成為重

要社會資本。

去菜市場買，會算便宜，固定就變朋友，打電話訂就會留給妳。  
(顧穎)

……有時候我有需要就跟櫃檯講晚報帳先出貨……大家都要相互的，就是變朋友這樣。(菲凱)

菲凱的網路行銷大都從百貨公司購入，價格透明、無法殺價，遇節慶活動時，推出折扣或促銷優惠才能低價買進，活用商場禮券折扣賺取價差。

百貨公司可能有千送百呀，可以買商品禮券，其實也是在行情範圍內，因為都是有公定價錢的。(菲凱)

## (二) 困境因應

### 1. 資金周轉困境

微型創業較少大筆資金交易，但仍有周轉風險。創業收入是單親家庭經濟來源，獲得利潤會優先支應家庭開銷，因此連帶壓縮資金週轉，造成貨款支付困難。因應此困境的策略是維持住固定的供貨商和購買者，交易彈性可讓受訪者找到活路。

……小魚苗有長期合作的會送來，通常一次都會買 10 幾萬元，現金交易來來去去，有時會請他們先給魚苗，過幾天賣魚有錢後再給魚苗錢。(布菴)

## 2. 人事困境

餐飲業的共通困境是如何解決尖峰時段人力問題。擔心人事成本過高，不敢聘雇員工，因此仰賴家人幫忙，或調整菜單捨棄製作程序複雜餐點，或在尖峰時段增聘人力，是新移民創業時較常採取的策略。

平日一到五請一位越南幫忙，4~5 點下課時，其他時間我自己顧就可以……跟我兩個兒子商量，假日一人過來幫忙一天。(雪釀)

此外年節是糕餅業旺季，要衡量產能接單，免得無法如期出貨造成糾紛。

去年人家訂的時候我做不來，就跟他講說不好意思，我現在訂單已經訂滿了……他說沒關係妳就過完年再給我就好，我就很想吃，我說好啊！（顧穎）

再來，即使願意聘請全職員工，也會面臨流動率過高的問題。所以家人成為輔助人力，得以舒緩人力困境。

廚房經常換人，做不了幾天就走了……（小碧）

創業有成後即可擴大店面，增加聘雇員工，員工聘任上主要以同鄉新移民為招募人選，視客源流量調整人力安排。

……晚上客人比較多，我就再請一個晚上的，就是三個，都是朋友互相介紹來的……（孟黛）



### 3. 場地變動困境

創業受到資金限制，地點選擇常從路邊攤起家，但風險是面臨警察取締。承租未必安穩，看房東臉色，續租也是問題。

騎樓警察會趕，一開始還沒有租，在診所前面，診所是禮拜天休，就在他前面，他讓我，可是警察不會讓我。(馥姿)

孟黛和馥姿因此運用分租降低成本，雪釀搬遷三次，每次搬遷必須重新開始。

……去年 5 月份，這邊童裝生意不好，她決定不要做了，我說那邊我客人也滿多的，我放棄有點可惜，所以兩邊都租下來……有一間房間租給人家那個做臉的……(孟黛)

## 四、創業的轉變

### (一) 提升自信

菲凱創業源於家庭不平等，因抵制而創業。創業後的改變，重新看到自我價值和能力。布菀在先生罹病後接下家族養殖業，從頭學習的她看到自己的能力。

創業後對自己多些肯定，這是個人能力展現和存在價值……你會不斷給自己更多可能，眼光也會開闊一些。(菲凱)

出師是不敢講，但我也不輸人……像是划竹筏、割草機，別人可以做為什麼我不能做，我不會說我是女生我不能做，我不要人家看不起。(布菀)

創業增加新移民自信，並得以抵抗外界的貶抑。在創業過程中覺察自我優勢，當行動獲得回饋，更增加自信，累積下階段的行動力。微型創業讓生活主導回到新移民自己手中，工作時間變得有彈性，得以自主規劃，並有效分配時間於工作、家庭與休閒活動，提升生活「自由度」。

比較自由……那天很累可以先睡個半小時再來……賣好了，朋友約我去哪裡逛街、唱歌什麼的就跟她們去。(筱荷)

……這個很自由，用好了，想去哪裡就去，看是要買東西、找朋友還是參加活動。(布菀)

創業過程得以兼顧照顧與工作，且創業後所得提高，扣除貼補家用外，有餘力從事其他活動提升生活品質。

……以前很節省不敢買什麼東西，現在一千塊出去一下就沒了……不像以前買一件衣服要考慮很久。(孟黛)

存一點零用錢，家裡有事寄一些過去。我老公買小貨車，貼上去。現在做的便當，就貼家用。(顧穎)

新移民創業後收入提升，資本累積，儘管仍是企業金字塔最底層，但對新移民來說可以產生部分的流動機會。且創業帶來的經濟獨立，較能自由支配所得，提升個人與家庭生活品質。

經濟獨立處理一些事情比較不怯懦，最起碼不用再看前夫臉色……生活越來越好，車也買、房也買了，希望我跟女兒過得更

好這樣。(菲凱)

## (二) 轉換家庭關係

創業成功後，家庭決策逐漸轉移到受訪之新移民，帶來家庭權力運作的改變。

以前他想做生意，不知道要做什麼，我這樣會讓他想做，賺得要比他多。(顧穎)

雪釀的丈夫原認為創業影響照顧，她用行動和堅持軟化夫家的排斥。

因為會吵到婆婆，攪拌拿鍋子，我不敢在家裡做，而在倉庫揉麵粉……後來就把東西撤回去，我婆婆也接受了，算是勉強接受吧……我不能做太晚、也不能太早，因為家裡有時候要拜拜……假日不做，是因為我兒子說我都沒有時間跟他互動。(雪釀)

## 陸、結論與建議

### 一、結論

#### (一) 推—拉權衡下的創業經驗

本文運用 van Tubergen (2005) 的理性抉擇觀點詮釋八位從事微型創業受訪者經驗。除個人與結構因素外，家計壓力與追求個人主體受阻是受訪者開啓微型創業推力，兼顧子女照顧和提升收入是拉力。國內外研究指出，新移民創業並非追求自我，而是為生活困境找出路；本研究發現兩者皆有，布菀繼承夫家產業，屬於「機會型」；

孟黛與菲凱追求個人自主，屬於「創造型」；其餘皆因家計半被迫創業，屬於「被迫型」。三種創業動機相互影響，很難劃分，尤其是「家計壓力」與「兼顧照顧」，是三種創業動機共同面對經驗，只是輕重有別。

受傳宗接代與性別分工影響，除孟黛、菲凱和小碧外，受訪者皆有兩～三個小孩，兼顧子女照顧成為微型創業考量關鍵。與國外研究相似，新移民創業偏向女性化類型，集中餐飲與美容服務業（除菲凱的網購和布菰繼承夫家養殖業之外）。此印證 Yetim（2008）與 Le（2000）所言，移民擁有的社會文化資本遠比本籍女性多，成為微型創業拉力。受訪者創業資本來自積蓄與夫家支持，在母國擁有的技術是創業人力資本，母國生活經驗與跨國／在地同鄉網絡是啟動創業社會文化資本，跨（國）界與在地同鄉網絡能否延續，結合跨國人口流動（如顧穎以印尼看護工為便當銷售對象）與資訊網絡行銷，成為創業永續經營關鍵。

教育是重要人力資本，國外研究對教育與創業見解不一。受訪者教育偏低，創業前都曾在工廠或餐飲店就業，高勞力密度與缺乏彈性工時形成照顧困境，低所得無法舒緩家計壓力而萌生創業。某種程度，教育低導致就業困難，形成創業推力；菲凱是唯一具高教育，創業是為了追求個人主體，無法支持上述論述。受限於受訪者人數與高教育為少數，兩者關係仍有待累積更多研究釐清。教育象徵階級，隱喻就業機會高與擁有較多資源，國外研究皆認為中產階級移民擁有資源較多讓創業行動成為可能，但較少使用正式資源。受訪者創業資本來自儲蓄與丈夫支持，未求助娘家，更未使用創業貸款資源，無法印證中產階級與創業關係，但丈夫提供資本不僅是創業關鍵，也關係到能否進一步拓展，孟黛是明顯例子。

族群聚居形成「飛地市場」現象並未發生，因為歐美移民經驗與臺灣跨國婚姻不同，跨國婚姻散居不易形成族群聚居，故難發展「飛

地市場」。受到跨國人口流動與資訊網絡影響，另類「飛地市場」隱然展現於新移民創業行動，無論是筱荷越南料理、雪釀酒釀餅、小碧牛肉麵或顧穎印尼口味糕餅與便當，皆與過去生活經驗家鄉味有關，成為在地創業重要文化資本。這些創業行動讓臺灣社會展現多元風貌，行銷對象擴及移民與移工（如顧穎的印尼口味糕餅與便當）。雖然這些創業無法集中在特定群族聚居地，考量移民與移工人口（如中國移民最多，東南亞則以越南移民占多數，而看護工以印尼移工居多），堅持家鄉味的創業形塑族群文化標記，讓廣大移民與移工成為行銷對象，形成另類「飛地市場」。

## （二）在地—跨界連結的因應策略

本研究發現，微型創業所需財力資本較少，人力與社會資本是關鍵。受訪者創業資本來自個人儲蓄，其次是親屬（丈夫或夫家）關係的強連結，若皆無法獲取轉為尋求同事或朋友協助的弱連結，從未考量連結創業貸款等資源。明顯和林姹君、李淑容（2007）及林慧芬（2010）等人研究結果不同，本籍婦女創業過程參與政府創業訓練、申請創業貸款，主要是透過閱讀報紙獲得創業輔導資訊，但受訪者受到中文閱讀能力限制而少閱覽報紙，形成資訊弱連結，對於貸款大都持保留態度。Li（2001）認為丈夫和夫家是新移民創業後盾，本研究發現夫家能否成為新移民創業助力，取決於其彼此的關係良好與否。夫家不支持時就會以影響家庭照顧為藉口來阻撓，此反映出濃厚的家父長思維；若夫家支持時即會提供財力資本，也會充當幫手與分擔照顧責任。

跨界網絡（原生國與娘家）無法提供財力資本，卻是社會文化資本提供者，無論是創業過程產品開發或原物料供應，提供許多支持與協助。本研究印證許雅惠（2009）的發現，隨著新移民在地支持網絡的拓展，與原生國社會網絡轉淡，原生國網絡少發揮協助，但卻不

代表功能消失，對受訪者的創業行動仍扮演重要關鍵（如娘家教導、傳承技術、原物料跨海運送）。親友往返兩地是最常使用管道，資訊網路讓受訪者透過聲音、影像、圖片的互動形式，打破往返高額費用侷限，讓社會文化資本跨界流動，跨（國）界網絡流通成為創業行動重要資源。跨界／在地同鄉形成的網絡關係，更是延續創業經營的關鍵。

受訪者在創業過程因應策略，具有漸進、多元、行銷和跨界連結四種特性。創業之初，無法確認成功與否，採用「漸進」方式經營，避免因創業不成而陷入困境，大都由獨自經營，由小舖（攤）或分租方式起家；當營運漸入佳境，再採擴大規模或承租店面方式。產品開發堅持家鄉味，與既存在市場區隔；當產品被接納後，開始開發多元類型產品，以「多元化」穩定舊客源與開發新客源；例如從家鄉味糕餅，到家鄉味便當。善用資訊網絡傳播，結合社交網站分享、網絡行銷和宅配運送，靈活「行銷」延續創業。產品訴求與在地區隔，成為文化認同標記，將移民與移工等跨界／在地網絡納入產品行銷對象，形成「跨界連結」的另類飛地市場。

### （三）創業後的增能轉變

國內外研究皆指出，就業對移民而言不僅具有經濟價值，更具有自我肯定意義，和改變家庭位置可能（Rosso et al., 2010; 許雅惠，2009）。本研究受訪者因創業後自我經濟獨立，增加了對自己的價值肯定，更因所得收入改善家庭經濟狀況，而提升在夫家地位，得以參與家庭決策而翻轉了（部分）性別權力結構關係。

創業行動帶來增能效益，但未必帶來社會階級流動。如潘淑滿、楊榮宗（2013）對單親新移民母職實踐與就業互動關係的觀察，受訪者的創業能否實踐有賴與丈夫及夫家人的協商。獲得支持的創業，如魚得水的相互幫襯，不僅有助於創業初期資金的籌措，更有助於擴展



或延續經營；未能獲得支持的創業，加深既存在的隔閡，讓不友善關係破裂甚至離異收場。爲了維持家庭關係和諧，無論創業發想源自被迫、機會或自我實踐，受訪者創業行動皆以兼顧子女（家庭）照顧爲前提，是兼顧性別角色下妥協行動。創業帶來附加價值成爲跨界／在地網絡文化集結標記（如美甲店與越南小吃店），平日或假日來自同鄉聚會，自在使用母語聊天交談、交換流行母語歌曲，形塑與主流文化區隔的文化空間與自我認同，建構臺灣社會多元文化風貌。

## 二、建議

本研究八位受訪者皆未使用政府或民間團體提供的創業輔導服務或資源，對創業輔導貸款持保留態度。本研究亦發現，不同創業階段面臨的困境不同，能否克服這些困境將關係到創業行動是否延續。本研究依據受訪者在創業過程遭遇之困境與因應策略，提出實務與政策相關建議。

### （一）發展具有彈性的多元創業方案

新移民的創業普遍不喜貸款，且創業貸款需要書寫計畫書影響意願。本研究發現，新移民的創業行動大都從個人擁有的技術資本或過去生活經驗開始，透過跨界／在地的網絡連結，形塑多元文化認同標記。對於新移民微型創業的輔導，建議回歸以新移民爲主體，瞭解新移民的創業理念，接納多元創意構思，公部門站在輔導與協助立場，不要因爲拘泥於行政規範與書面計畫書，而影響新移民從事微型創業的可能。除此之外，公部門可依區域特性與需求，透過焦點團體過程幫助有意願從事微型創業新移民，一方面瞭解市場需求，另一方面構思如何發展適切的、有助於建構多元文化社會風貌的微型創業行動。

## （二）促進微型創業輔導資訊的可及性

雖然婦女創業飛雁計畫的規劃是因為看見新移民創業需求，但資訊傳播管道並不符合新移民的資訊連結方式，應思考如何發揮最大效益，建議應考量新移民連結資訊網絡習慣，盡可能將新移民創業輔導相關訊息透過移民署服務站、新移民家庭服務中心、社會福利中心或民間團體布達，或由村里長主動將相關資訊提供給新移民。

## （三）建立創業網絡互助平臺

可透過網路互助平臺的建立，協助新移民分享創業經驗，藉由溝通平臺的互動與討論，形成資訊交流與支持網絡，分享創業經驗、問題解決與經營困境之策略運用。相關部門應扮演資訊溝通平臺的資訊提供者及資訊平臺的維護者，且定期公布進修、研習課程、或將課程製成影片，讓新移民能夠藉由網路閱覽與收看而獲得學習。

## （四）促進物流與設備資源的流通

新移民的微型創業所需設備簡單，對於有意創業卻無力購買設備者，相關單位可與公家機關、學校建立合作機制，掌握淘汰設備，透過登記制與評估，成立資源站，將仍能使用設備，以小額租賃或免費贈與方式提供創業需求的新移民，不僅讓資源再利用，也減輕新移民創業的負擔。

## （五）實務工作者成為培力的轉承者

新移民過去的生活經驗是創業的重要資本，實務工作者應具備多元文化觀點，提供實務服務過程，幫助新移民看見自己的優點，肯定文化與創業結合的行動，在創業市場機制中找到自我定位。在新移民創業過程，實務工作者可扮演資源連結角色，盡可能協助新移民取得創業資源，並協助新移民對社區資源深入瞭解，培力新移民對於資源連結能力，因應創業階段不同需求。

## 參考書目

### 中文部分

- 內政部入出國及移民署（2014）。《102 年外籍與大陸配偶生活需求調查報告》。臺北。
- 王宏仁（2001）。〈社會階層化下的婚姻移民與國內勞動市場：以越南新娘為例〉，《台灣社會研究季刊》，第 41 期，頁 99-127。
- 王志弘、沈孟穎（2010）。〈東南亞飲食再現策略：異國時尚、多元文化與己異化認同〉，《台灣東南亞學刊》，第 7 卷第 1 期，頁 151-192。
- 王燦槐、林艾蓉（2009）。〈台灣女性勞動力運用之比較：以東南亞配偶、大陸配偶、本國有偶婦女為例〉，《台灣東南亞學刊》，第 6 卷第 2 期，頁 97-134。
- 李信達、林志誠（2008）。〈女性創業的產業網絡與育成政策〉，《中小企業發展季刊》，第 8 期，頁 177-203。
- 沈倬如（2003）。《天堂之梯？台越跨國商品化婚姻中的權力與抵抗》。國立清華大學社會學研究所碩士論文。
- 沈倬如、王宏仁（2003）。〈「融入」或「逃離」？「越南新娘」的在地反抗策略〉，載於蕭新煌編著，《台灣與東南亞：南向政策與越南新娘》，頁 249-284。臺北：中央研究院亞太區域專題研究中心。
- 辛炳隆、鄭津津、林淑慧（2014）。《我國婚姻移民勞動工作權益保障及促進之研究》。國家發展委員會委託研究報告。
- 林姹君、李淑容（2007）。〈緣木求魚：特殊境遇婦女創業貸款補助之過程評估〉，《社會政策與社會工作學刊》，第 11 卷第 1 期，頁 101-151。
- 林開忠（2006）。〈跨界越南女性族群邊界的維持：食物角色的探

- 究》，《台灣東南亞學刊》，第3卷第1期，頁63-82。
- 林慧芬（2010）。《台灣女性創業者之解析：女性主義充權觀點的探討》。國立暨南國際大學社會政策與社會工作研究所博士論文。
- 徐子淇（2012）。《新移民女性就業困境與培力政策之評析：以東南亞新移民女性為例》。國立高雄師範大學性別教育研究所碩士論文。
- 高淑清（2008）。《質性研究的18堂課：首航初探之旅》。高雄：麗文文化。
- 張淨善（2005）。《外籍及大陸籍配偶就業歷程：以台中市、彰化縣照顧服務產業之居家服務員為例》。玄奘大學社會福利學系碩士論文。
- 張朝琴（2012）。〈跨國灰姑娘另一章：臺灣外籍配偶勞動權益之探討〉，《通識教育與跨域研究》，第13期，頁51-82。
- 張蓉真（2009）。《新移民女性創業歷程之研究》。國立臺東大學社會科教育學系碩士論文。
- 許雅惠（2009）。〈魚與熊掌：新移民婦女的社會資本分析〉，《社會政策與社會工作學刊》，第13卷第2期，頁1-54。
- 許繼峰、饒鳳翔（2007）。〈嘉義地區榮民大陸配偶就業歧視之研究〉，《社區發展季刊》，第119期，頁402-427。
- 郭玉霜（2004）。《女性微型創業之經營研究》。國立中山大學企業管理學系碩士論文。
- 陸洛、張婷婷、張妤玥（2012）。〈工作與家庭的意義對因應職家衝突的影響—華人雙文化自我觀之展現〉，《本土心理學研究》，第37期，頁141-189。
- 勞動部（2016）。《微型創業鳳凰網計畫介紹》。勞動部網頁（[http://beboss.wda.gov.tw/cht/index.php?code=list&flag=detail&ids=4&article\\_id=39](http://beboss.wda.gov.tw/cht/index.php?code=list&flag=detail&ids=4&article_id=39)）。
- 曾育慧譯，M. Yunus and A. Jolis 原著（2007）。《窮人的銀行家—尤

努斯打造無貧世界》。臺北：聯經。

黃淑貞（2013）。《東南亞新移民女性自行創業與家庭角色之探討》。

國立暨南國際大學東南亞研究所碩士論文。

經濟部（2016）。《婦女創業飛雁計畫網站》。經濟部網頁（[http://www.sysme.org.tw/woman/internet/plan/plan\\_1.asp](http://www.sysme.org.tw/woman/internet/plan/plan_1.asp)）。

趙蕙鈴（2000）。〈現代社會中已婚婦女的角色轉變與角色創新的歷程：以台灣中小製造業「頭家娘」的初步研究為例〉，《通識教育年刊》，第 2 期，頁 167-189。

潘淑滿、楊榮宗（2013）。〈跨國境後之主體形成：婚姻移民單親母親的在地與跨境協商〉，《臺大社會工作學刊》，第 27 期，頁 135-184。

蔡文如（2011）。〈新移民女性的勞動參與及其影響因素之探討〉，發表於「2011 臺灣人口學會年會暨學術研討會」。臺北：臺灣人口學會。

賴淑娟（2011）。《漂洋過海來開店：越南女性賣家鄉小吃的開店經驗》。國立高雄師範大學性別教育研究所碩士論文。

鍾蕎憶（2012）。《新移民女性在客家庄創業之研究》。國立東華大學族群關係與文化學系碩士論文。

藍碧雲（2013）。《外籍配偶微型創業歷程影響因素之研究—以中部地區「小吃（微型）創業」為例》。朝陽科技大學社會工作系碩士論文。

蘇建翰（2012）。《東南亞婚姻移民工作與家務責任之權衡—以微型創業外籍配偶為例》。國立暨南國際大學社會政策與社會工作學系碩士論文。

蘇郁芬（2012）。《我國女性創業動機與利用微型創業鳳凰貸款服務之研究》。國立中正大學勞工關係學系碩士論文。

## 外文部分

- Bowey, J. L. and G. Easton (2007). 'Entrepreneurial Social Capital Unplugged: An Activity-Based Analysis', *International Small Business Journal*, 25(3): 273-306.
- Bogan, V. and W. Darity Jr. (2008). 'Culture and Entrepreneurship? African American and Immigrant Self-Employment in the United States', *The Journal of Socio-Economics*, 37(5): 1999-2019.
- Budig, M. J. (2006). 'Intersections on the Road to Self-Employment: Gender, Family and Occupational Class', *Social Forces*, 84(4): 2223-2239.
- Das, D. J. (2000). 'Problems Faced by Women Entrepreneurs', in K. Sasikumar (ed.), *Women Entrepreneurship*, pp.141-148. New Delhi: Vikas Publishing House.
- Davidsson, P. and B. Honig (2003). 'The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs', *Journal of Business Venturing*, 18(3): 301-331.
- Dawson, C., A. Hanley and P. Latreille (2009). *Why Do Individuals Choose Self-Employment?* Bonn: The Institute for the Study of Labor.
- del Rio, C. and O. Alonso-Villar (2012). 'Occupational Segregation of Immigrant Women in Spain', *Feminist Economics*, 18(2): 91-123.
- Kanas, A., F. van Tubergen and T. van der Lippe (2011). 'The Role of Social Contacts in the Employment Status of Immigrants: A Panal Study of Immigrants in Germany', *International Sociology*, 26(1): 95-122.
- Le, A. T. (2000). 'The Determinants of Immigrant Self-Employment in Australia', *International Migration Review*, 34(1): 183-214.
- Li, P. S. (2001). 'Immigrants' Propensity to Self-Employment: Evidence



- from Canada', *International Migration Review*, 35(4): 1106-1128.
- Lin, N. (2002). *Social Capital: A theory of Social Structure and Action*. Cambridge, UK: Cambridge University.
- Marlow, S. (2006). 'A Safety Net or Ties That Bind? Women, Welfare and Self-Employment', *International Journal of Sociology and Social Policy*, 26(9/10): 397-410.
- Mayoux, L. (1998). 'Research Round-Up: Women's Empowerment and Micro-Finance Programmes: Strategies for Increasing Impact', *Development in Practice*, 8(2): 235-241.
- Rosso, B. D., K. H. Dekas and A. Wrzesniewski (2010). 'On the Meaning of Work: A Theoretical Integration and Review', *Research in Organizational Behavior*, 30: 91-127.
- Still, L. V. and E. A. Walker (2006). 'The Self-Employed Woman Owner and Her Business: An Australian Profile', *Women in Management Review*, 21(4): 294-310.
- Strier, R. (2010). 'Women, Poverty, and The Microenterprise: Context and Discourse', *Gender, Work and Organization*, 17(2): 195-218.
- Taniguchi, H. (2002). 'Determinants of Women's Entry into Self-Employment', *Social Science Quarterly*, 83(3): 875-893.
- van Tubergen, F. (2005). 'Self-Employment of Immigrants: A Cross-National Study of 17 Western Societies', *Social Forces*, 84(2): 709-732.
- Yang, W. S. and M. Schoonheim (2010). 'Minority Group Status and Fertility: The Case of the "Foreign Brides" in Taiwan', in W. S. Yang and M. Lu (eds.), *Asian Cross-border Marriage Migration: Demographic Patterns and Social Issues*, pp. 103-125. Amsterdam, the Netherlands: Amsterdam University Press.

Yetim, N. (2008). 'Social Capital in Female Entrepreneurship',  
*International Sociology*, 23(6): 864-885.

## **Beyond Employment: Immigrant Women's Experiences of Micro- Enterprise**

Yi-Mei Lin\* and Shu-Man Pan\*\*

### **Abstract**

Facing more personal and structural constraints for finding a job, immigrant women in Taiwan try to balance the needs of job and caring by engaging in micro-enterprise, which is more flexible and provide potential in developing a more viable career. This article, based on interviews with eight immigrant women engaging in micro-enterprise, investigates how gender, class and ethnicity impact the choices, experiences, strategies for developing micro-enterprise. The findings indicate that motivations for engaging in micro-enterprise include: Earning for living, continuing family business, and searching suitable career development. Most findings for initiating micro-enterprise are provided by personal savings and family members, but without any business loan. Ideas of developing micro-enterprise stems from personal skills and living and cultural experiences,

---

\* Social Worker, Domestic Violence and Sexual Assault Prevention Center, Tainan City Government.

\*\* Professor, Graduate Institute of Social Work, National Taiwan Normal University. Corresponding author, E-mail: shpan@ntnu.edu.tw

micro-enterprise can also help immigrant women to achieve economic independence, to enhance self-confidence and to improve their status in the family, but micro-enterprise is still tainted by the gender division of labor. The problem of how education impacts the choice of micro-enterprise as a career need further studies to analyses. It deserves, more attention that immigrant women in Taiwan create a new image of enclave market, which is somewhat differ from the traditional enclave market founded upon whole family migration. In addition, this article also provides some suggestions for helping immigrant women to develop micro-enterprise.

**Keywords:** Micro-enterprise, immigrant women, enclave market, rational choice theory, entrepreneurship monitoring program