

系列三

青年主導未來 創新創業正逢其時

——創新工場董事長李開復 談創業未來

整理撰文 廖玉琦

以多年站在全球科技創業浪尖的經驗，前 Google 全球副總裁暨創新工場董事長李開復指出，我們正處於數位革命所帶來的黃金時代，未來 5 年，雲端大資料及物聯網（Internet of Things, IOT）兩大革命將同時發生，可帶來更龐大的創業機會。

李開復點出，數位革命從 PC 時代到網際網路串連，大約 35 年光景，全世界 25 億台設備連結了人與內容，帶來電子商務與新的科技應用；而過去短短 5 年間，行動網路（mobile internet）爆發式地成長，共 60 億行動裝置的出貨量，意味僅七分之一的時間就帶來 PC 時代 3 倍的成長。



| 站在創業浪尖的李開復認為目前正是創業的黃金時代。

在這樣的時代浪潮中，過去 5 年的數位革命對人類生活與經濟型態帶來的改變遠勝過去 50 年，「網際網路時代是讓人看到內容，行動網路則是讓人隨時隨地隨身看到內容，還可以無所不在地接觸其他人，由此而來最大的變革是：移動和社交。」

而且，創立公司的成本與速度也產生變革，今天市值最高的 10 家公司中，不少都是創立不滿 2、30 年的公司，他說：「20 多年來，有 4 個公司迅速超越百年老店，成為世界上最有價值的公司，而且價值創造的速度非常快。」李開復舉例，20 年前，只有 IBM 佔據股市 TOP10 的位置，市值佔比約 7%；而現在 TOP10 的企業中，46% 的市值都是由蘋果、微軟、Google、阿里巴巴 4 家公司創造。

六大現象 催生創業新浪潮

在此背後，李開復也觀察到數個現象同時加速發生，顛覆了我們的時代。第一是摩爾定律所帶來的計算成本大幅降低，跟 30 年前相比降低了 1 萬倍；第二個是電纜網路、基地台等基礎建設，帶來巨大的頻寬服務；第三是創業成本達到歷史新低。「從硬體時代的幾千萬美元創業，到軟體時代的幾百萬美元創業，到網際網路的幾十萬美元的創業，到今天的一次幾萬美金創業。」李開復指出部分創業者甚至不需要自建工廠和製造，利用雲端、開源軟體和風投等資源，3、5 個人就可以創造巨大價值的公司。

第四是非常快速的成長，他以小米借助網際網路，過去 2 年從幾百萬增長到 6,000 萬台手機的銷售為例，這是過去幾乎不可想像的，沒有網際網路也做不到。第五是越來越多「聰明的錢」湧入市場，包括企業和投資人湧入市場，提供點子、資源和人脈。「他們已經意識到巨大的機會，瘋狂投錢進入市場，如果回到 10 年前，我們不會看到 IBM、微軟以這樣的力度做投資。」

第六是不少聰明人、天才加入這一領域。「歷史的經驗告訴我們，當大部分的聰明人介入同一個領域的時候，它的時代已經來臨。」李開復肯定地說。

新概念席捲而至 未來更需要年輕世代

而往前看未來 5 年的發展，李開復認為 IOT、車聯網、可穿戴設備等等概念是相當重要的時間點，這些相關產業將會帶來爆發式的成長，也將帶動約 400 億台相關設備的增長。「未來我們的生活、娛樂、居住等方方面面都會被徹底顛覆，絕對不能用過去的方法去想未來。」

仔細分析未來趨勢，汽車新科技領域，包括電動汽車、無人駕駛汽車，在共享經濟概念的世界裡，或許真正只需要使用到 2.5% 的汽車即可有效率地應用在生活中，如今 IOT 已初見影響，它將會比你更懂你，也更瞭解用戶的消費決策。

未來，成本降低後的 IOT 也將帶來革命性變化，可廣泛應用在醫療、娛樂、教育等，甚至更新、更關鍵的領域中。李開復並指出技術與產業的更替迭代規則，過去獲得巨大成功的企業若看不清新興事物，會進入創新者的窘境，創新實踐則大多來自小公司，因為他們更快、更靈活，沒有包袱。

此外，李開復特別強調由年輕人定義未來的重要，他認為：「在新經濟時代，最值得扶持的投資人是年輕有創業經驗的人，而不是『老牌』的財務投資人。台灣資本市場、創投觀念太陳舊，年齡太大，創投界也需要一批新血。」雖然未來的創新由美國和中國兩地主導，其他的國家仍會有機會，但無論如何改變，「未來掌握在年輕人手上！」

現在很多成功的產品都是從最極端、年輕族群的需求應用，變成世界的主流，而且無論是創業或投資，年輕世代都扮演舉足輕重的角色，「未來是年輕人投資給年輕人的產品，年輕人寫的東西給年輕人看。」他們更將以分享經驗的概念，顛覆並推進下一世代的數位革命。

提升整體產業鏈 扶植創新創業能量

除了現下時代的利基，創業的氛圍與環境也是相當重要的環節，正因為我們身處在一個創業成本達到歷史新低，創業機會最大的黃金時代，全世界各國皆致力發展創新創業，並積極在資金、人才、租稅等方面提供各項優惠措施也因此更需仰賴

政府相關政策與扶持，李開復認為鬆綁相關政策、鬆綁簽證，並提供創業配套投資政策也是政府可以努力的方向。

例如國外最優惠的 TIS 是由政府提供七分之六的資金，如果 2 年內失敗，政府負責，成功的話則可由投資者或創業者基本原價收購；德國甚至提出只要美國初創公司因為簽證不能留在美國，就提供獎勵到德國創業。台灣要積極鼓勵創新創業人才留在本地創業，提供更多培訓機會，當然也可以從矽谷吸引華人回歸。

其次也應該發展真正的產業優勢，台灣的優勢在於 ICT 領域，可精英式的、有傾向性的策略性發展。比如台灣硬體晶片製造雖有優勢，但是對新的趨勢包括行動、社群、大數據等仍要培養相關人才或加強引進，才能真正擴大自己的優勢。李開復也建議政府可進一步打造良性生態圈，輔助優質創業公司與投資公司，並且創造群聚，鼓勵創業者合作扶持。

優質創新創業基因 正面看待機會與挑戰

看似龐大的機會其實也伴隨著許多挑戰的足跡，同時擔任國發基金創新創業諮詢委員會委員的李開復也不諱言表示，目前台灣創新創業環境主要面臨兩大困境：與國際接軌比例過少，欠缺國際觀與格局感，以及創業環境不完整，特別是資金動能不足。台灣首先要認知小國的劣勢，願意用更多努力和行動來彌補，並且動用資源執行，才有希望。

針對台灣整體環境的競爭力與國際視野不足，李開復以半杯水理論比喻，如果悲觀面對，只會陷在台灣數位事業衰退、創投界缺乏新血、人才外流、本土薪資太低，以及政府政策腳步不夠快等欠缺之處打轉；但若樂觀看待，他認為「台灣還是有很好的創業基因，也有許多優勢，如服務意識、技術人才、設計人才、文創人才、國際化連接等，國發會的 Headstart 也是往這個方向努力。」

國發會於 2013 年 9 月提出「創業拔萃方案」(HeadStart Taiwan) 概念，包括法規協調與鬆綁、引入國際資金與專業知識，並打造國際創新創業園區等三大策略。並於近期已完成鬆綁非上市櫃公司技術作價入股緩課規定、納入研發替代役核配作業辦理、與外籍白領人才引進限制等法規。

並透過國發基金讓利，吸引 20 幾家國內外創投申請投資台灣團隊，期望打通台灣創新創業的任督二脈，讓台灣變成新創基地。李開復也期許這個方案能開拓年輕創業家的國際視野，推動台灣創投生態環境升級，讓創業家們可以無後顧之憂，衝刺最好的產品與技術。

破除保守心態 迎向國際化的必然趨勢

當然，創業者身在台灣這樣的中小市場，有其先天上的難處，不像中、美大市場可以先發展本土，再國際化即可；也不若超小市場如新加坡、以色列，因為本土市場太小，一開始就有走向國際的覺悟；台灣企業常因為經營一己市場就可以存活，便對本土以外的市場發展持保守態度，其實應該認清現在虛擬公司在國際上早已沒有國界壁壘，如果不國際化，不僅做不大也可能被擊垮。李開復認為應在創業的第一天就面向國際，「要成就一個偉大的公司，一定要做國際市場。」

他也呼籲社會大眾應對創業者更友善，「亞洲國家普遍難以接受失敗，但在矽谷，失敗卻被認為是最寶貴的經驗。一個 pro-entrepreneur 的社會應該是允許創業失敗並且高度尊重創業失敗者。」像是近期他在中國大陸組織早期創業投資群英會中（創新工場 2.0 模式），藉由整個產業鏈環節對創業者進行扶持，鼓勵年輕人勇於創業，從失敗中成長，這樣的作法也更接近美國的矽谷成功模式。

目前國際上不乏許多由台灣出產成功創業人士，例如：楊致遠、陳士駿、謝家華、黃氏兄弟等等，他們都足以證明台灣的先天條件，絕對有實力塑育出世界級的創業家。「半空還是半滿，要看你是在倒水出杯，還是倒水入杯。如果我們大家都付出自己的力量，倒水入杯，那未來一定是更美好的。」李開復樂觀鼓勵著。🌀