

編者按

本文作者姚剛 (Allen Yao) 在韓國學習和工... 他目前以第一人稱展開敘述，與讀者分享關於中韓草... 根科技創業的個人經驗。

# 這些年，我經歷過的中韓科技創業

大家可以叫我Allen，我是一個在中韓IT行業摸爬滾打多年的草根創業者。我見證過韓國著名IT企業成長的過程，也經歷了作為一個草根在韓國和中國的科技行業創業的各種「坑」。如今，依舊在創業的路上探索前行。

很少有中國人在韓國和中國都經歷過科技創業的過程，而我通過這兩次創業的經歷，感受和比較中韓兩國創業的不同。這篇文章就想把我關於中韓草根科技創業的一點淺見和個人經驗跟大家分享一下。

## 中韓創業環境大不同

首先，中國和韓國因為市場規模的差異頗大，以及社會體制的不同，在這兩個國家進行科技創業，尤其是草根創業的環境截然不同。

韓國總人口數約五千萬，國土面積約為中國的1/96。韓國經濟的一大特點是財閥集團擁有很大的市場影響力——在韓國，財閥企業的經營範圍非常廣泛，衣食住行都無法逃離大企業的「掌握」。而IT行業則是受到財閥經濟影響相對較小的領域。在過去十幾年，韓國IT行業誕生了一系列的「獨角獸企業」，包括韓國搜索和門戶的代表Naver集團；通過韓國國民社交Kakaotalk獲得韓國移動互聯網王者地位的Kakao集團，還有一些在全球範圍比較成功的韓國遊戲企業。在韓國傳統行業逐漸衰頹的當下，IT科技行業正在漸漸成為韓國的經濟支柱產業之一。韓國人自己也很清楚，作為一個小國，他們沒有太多的資源，因此需要注重科技含量和軟實力，同時要走出去。

中韓兩國在社會大氛圍上都非常鼓勵創業，尤其是年輕人創業和科技創業，我國政府也發出「大眾創業、萬眾創新」的號召，激發全民創造活力。

而韓國的創業者很渴望美國硅谷那樣的創業氛圍，但在韓國大多數企業仍堅守「自上而下、死板保守」的企業文化，這種文化上的差異導致儘管韓國創業者從一開始就重放眼國際，但在全球卻並沒有太多成功的案例。韓國的科技創業環境目前還是政府為主導，草根可以通過政府的支援，更易開始創業的第一步。

在中國，很多人懷抱對創業的理想，投身於「北上廣深」等一線城市。相對而言，這些地方的基礎設施，人才資源，上下游產業都很齊全，創業者可以更快的去「試錯」。雖然各地政府也有一些創業扶持的政策，但整體上，創業者需要自己去找錢，做出樣品，然後去驗證市場的反應。在獲得市場的一定認可再進行融資，會更多獲得投資的機會。

## 風口創業現象顯著

韓國的科技創業最近的核心關鍵詞是「第四次工業革命」(工業4.0)，因此在最近幾年，韓國的科技創業者會把主要注意力放在人工智能、AR/VR、IoT、機器人等領域。由於市場規模比較小，很多科技創業的項目都無法直接應用到一般消費者，更多的是通過B2B或者B2G(企業對政府)的模式展開。

韓國的科技創業者，對於硬件創業普遍持悲觀態度——硬件的研發周期長、初期投入資金較多；研發完成



▲韓國Naver公司社長韓聖淑(左)與香港科技大學管理校長史維宣布聯合成立「香港科技大學—NAVERLINE人工智能實驗室」網絡圖片

後，在韓國進行量產非常困難，成本也很高。投資人也因此出現不投硬件的風氣。綜合各種因素，韓國創業者更趨向於成本低、回報率高的軟件產品創業，所以最近「區塊鏈」(Blockchain)創業在韓國人氣很高，也是有這方面的因素在內。

中國的草根科技創業者更傾向於從身邊的痛點入手，利用科技作為工具，技術本身不需要尖端，創業者們考慮更多的是如何把技術應用到生活當中，從而解決國人用戶群體的「痛點」。在中國因為BAT的流量和生態系統比較完善，還出現了依附於微信和支付寶這樣的平台而創業的創業者。但是最近幾年跟風現象比較明顯，幾乎每年會爆出幾個所謂的「風口」，然後一大半的創業者就去做這個風口的創業，相互競爭。而那些過去了的「風口」則顯得好像已經過時，不值得再去創業，也不容易融到資。就像幾年前的O2O，再到前不久的共享經濟，最近的人工智能、小程序、區塊鏈等。如果這樣發展下去，個人認為對於投資人而言，每年應該投哪幾個風口倒是很明確，但是容易產生快餐式的創業文化，對於創業者，尤其是草根創業者，生存的希望就更渺茫了。

## 韓國甚少「天使投資」

在韓國，草根科技創業，尤其是在非高科技的領域，很少有機會可以獲得「天使投資」(Angel investor)。因為在韓國，每年政府都會拿出一部分資金用於支援中小企業創業。主要的方式是：政府提供風投基金，基金根據行業領域細分其預算，而投資機構經過標獲得相應的基金運營權，由該投資機構管理和進行投資，並在規定期限內完成投資回報目標。

這些投資機構除了會直接進行投資之外，還會設立一些孵化和加速的項目，在提供部分的啟動資金的同時，會在一定期間(一般三至六個月)內，對創業項目進行輔導，對團隊也會進行一些必要的商業知識和路演技能等的培訓。那些優質的扶持項目的競爭非常激烈，選拔的過程也非常漫長。對於草根小團隊而言，是可望而不可及的。

韓國科技創業領域還有這樣一類創業者，他們是韓國諸如三星這樣的大企業的「



▲韓國政府將政府支援項目整合，並發布在網上

社內創業」項目的發起人，韓國大企業為了改善一貫死板的印象，提升企業內部的創新能力，會有一些員工內部創業的扶持項目。這些項目只要能夠通過層層的篩選，就有希望得到該企業比較豐厚的投資，並獨立出去，企業內部也會提供各種的資源扶持。

我接觸過的韓國草根科技創業者，大多是這樣一類人，大學剛畢業或者大學在籍生，想到了一個創業的點子，沒有資金，但又想嘗試創業。這樣的創業者往往是被各種「雞湯」和創業神話所影響，想來一次說幹就幹的創業，萬一成功了呢？我們且不論這類人應不應該創業。這類創業者在韓國獲得天使投資的機會是非常渺茫的。投資人會直接告訴他們，你們可以先去申請政府支援項目，用政府的錢做做看。因此，韓國幾乎沒有「天使投資」，投資人不想也不需要用自己的錢去冒險。

正是看到這樣的問題，最近一些韓國成功企業的前高層一起成立了專門投資早期項目的機構，比如Bassinvestment，主要投資pre-A輪的創業公司，並為之提供戰略、團隊、服務改善等方面的幫助。韓國的政府創業支援項目是由韓國國家政府和各級地方政府組織的類似於創業大賽和項目孵化結合的創業支持項目。這些政府項目往往會提供人民幣大約幾萬到十幾萬的資金支持，同時政府不會要求佔股，也不會對最終成敗作出懲罰。如果你的項目還只是在idea階段，你可以憑藉自己的商業計劃書，經過書面審核，面試審核等環節，如果你對自己的項目有一定的思考，你的商業計劃書比較完善，面試路演也比較成功，那麼就有可能最終獲得通過。

這類政府支援項目非常多，韓國政府專門開了一個網站(k-startup.go.kr)，將這些項目信息整合到了一起。同一個領域，比如人工智能領域，可能除了會有國家政府主辦的項目之外，還會有各個政府機關主辦類似的扶持項目。因此，大多數的草根科技創業者，在想清楚自己要做什么項目之後，往往第二步就是尋找相關領域的政府支援項目，多數就像大學生投簡歷一樣的到處投政府支援項目。

政府支援項目雖然說相對容易獲得，但是韓國政府對於這樣的支援資金往往有非常嚴格的使用限制，比如有一些不能作為工資發放，



▲在大眾的眼中，硅谷一直是科技的搖籃

國的創業者在思考如何解決問題的時候是有很大的差異的。為了更加形象說明兩國科技創業者的差異，舉個例子：比如某個餐廳需要研發一套點餐和付費的系統。韓國的創業者可能會選擇研發生產一個自助的點餐機器，可以刷卡、現金支付，為每個餐廳定做菜單內容，然後通過捆綁銷售硬件、軟件和維護系統來作為商業模式。而在中國，因為考慮到規模大，又需要快速普及，硬件捆綁銷售的模式自然就不適合市場的現狀了。因此誕生了微信「掃碼點餐」，直接微信支付，服務員送餐到位這樣的軟件產品。

韓國曾是一個技術研發、工業設計、產品生產都比較領先的國家。但最近十年漸漸被中國超越，這可以說是世界各國經濟發展的一個正常規律，應該接受這個事實。在韓國國內有兩種聲音：一種是，我們應該分析中國的這些成功案例，團結起來，研究如何戰勝中國；另一種是，我們應該好好利用中國的崛起，趕上這輛高速發展的列車。

因此，最近可以看到很多韓國企業前往「北上廣深」訪問學習的消息，前不久三星電子副會長李在鎔率團訪華期間，還專程前往小米之家參觀。韓國Naver公司最近和香港科技大學聯合成立「香港科技大學—NAVER/LINE人工智能實驗室」。因為兩國市場和文化的差異，韓國的創業者對於中國市場的理解不夠充分，因此韓國政府的中小企業扶持機構紛紛來華設立根據地，作為韓國創業企業進軍中國市場的孵化器，並幫助對接中國資本。在很多層面上，中國是一個開放和包容的市場，我們可以尋求多方合作促進共贏。

後記  
我在分別經歷了中韓兩國的科技創業過程之後，深刻感受到兩國創業文化的不同。創業是開拓新世界，也是活在競技場。一旦開始，就永無戰時。起步的創業公司，融資一定要非常困難，很多努力會被稀釋掉，這一點是一定要有的準備，但是真心希望大家多給草根創業者一些支持，多一份信心、勇氣、力量，讓他們慢慢壯大。

不能購買固定資產和硬件，不能用於規定範圍以外的使用目的等等。而且，一個項目的支援金額其實遠遠不夠實際項目增長所需的金額。大多數只夠創業者做出一個樣品。接下去，創業者還是需要自己去找錢。同時，獲得了政府支援項目之後，你將面臨的是各種政府要求的培訓，每周每月定期提交成果報告等原來在創業計劃內沒有而又比較耗時的雜事。有了政府支援，卻不能自由支配，但是沒有政府支援，創業就沒有辦法繼續，這是很多韓國草根創業者的心痛。

經過多年的觀察和體會，個人認為，韓國政府為鼓勵創業提供的資金，「慣壞了」韓國的投資人，同時「煽動了」一些抱着投機的心態、為獲得政府支援而創業的人，與真正想要創業的人爭奪成功的機會。

## 創業團隊青睞香港

中國市場規模巨大，甚至只需做好市場就能成就一個「獨角獸企業」，這在其他周邊國家不可想像。中國的產業鏈上下游比較完善，比如硬件研發團隊在深圳幾乎可以解決從設計，部件採購，樣機開發，小型量產這樣全套的流程，非常迅速。另外，我們的行業內部和外部交流合作的氛圍比較好，很多時候，集體的智慧可以幫助創業者高效解決難題。

韓國有很多留學海外，尤其是擁有美國硅谷創業經驗的人才。在部分領域也擁有世界領先的技術，技術的商用化方面比較有經驗。此外，韓國的科技創業者更容易接觸到全球的資本，比如日本，美國，中國，中東等國的投資人都在韓國科技創業投資界比較活躍。韓國產品的設計推廣和包裝也是一大優勢。