

第4期

轉型的矽谷 台灣的機會



口述·徐大麟 整理·李喬瑛

編按：擅長在低權尋找投資機會的馮爾亞太創投董事長徐大麟，最近又有一個淨賺四倍的投资案，在矽谷景氣依然低迷之際，這位從台灣走向亞洲甚至國際的創投專家，已經找到了下一條出路。

從

專創設近二十年，都在全球各地跑，最近終於有時間和矽谷老朋友團聊，也藉此這段時間思考矽谷在高科技發展高峰至今，引領風騷三十年後，未來它的面貌又將會是什麼？與矽谷互動最深的亞太區高科技又會受到什麼樣的牽動？

在矽谷三十年，我試圖觀察出每個階段所具代表性的「活動」，現在的「活動」又是什麼？大家都在尋找一個清楚的輪廓，或許尚未有明確的答案，但是，此刻正是一個轉捩點，未來的矽谷將更加「多元」。

在談「多元」的議題之前，不妨先談談矽谷華人科技的重要歷程。一如七〇年代胡定華、楊丁元、史欽泰等歸國華人進入國家研究機構參與科技發展，威大化、王大壯等人成為創業第一波。

八〇年代，王豐盈、吳敬求、王聖瀚、王華英等為第一批回流創

業人才，加入台灣科技發展行列。八〇年後期至九〇年初，台灣科技公司以及工業研究等研究機構紛紛到矽谷設立據點，同時，台灣公司已有美國併企案的實力，如宏碁、研華、高爾斯，台灣投資界併購美國蘇智等，也有如萬世惠的慶豐集團在八〇年代大舉進入矽谷科技投資市場。

矽谷一直尋覓有能量、取經的地方，我思考著，從矽谷華人走出的印記中，能夠為大中華區找到什麼機會？

另外，矽谷也是讓人從偏誤中尋求教訓的地方。過去三年的網路泡沫化，矽谷受到衝擊，創投資家資金的回收，要不斷地找出好的模式。我也在比較兩個例子。

先談矽谷在低權時的一個投資策略。去年三月，我們以一千萬美元投資一家美國上市公司，就是華人陳宗政以及劉廷玲夫婦共同成立的QV，產能是「移動辦公室」網路遊戲板塊。

它的體質不錯，也有技術，缺的就是資金，但因為大環境景氣不佳而受到影響；一樣一億美金買好的公司却多回生，因此，我們以每股一、六六美金的價格買入，當時的股價僅一、二三美元。

當然，公司本身也有好的條件和策略，比方說，QV很早就把不

賺錢的網路電話 (VoIP) 部門結束，把省下的成本在印度成立研發中心。

最近，GEV也有好消息，與AT&T加強合作關係，在無線上網等上技術，加強在二十個國家建設私有網路無線上網技術的合作，現在QV的股價也隨之走高，七月初已達到七元多的股價，我們在一年內獲利四倍。這就是創投在不景氣中的投資策略之一。

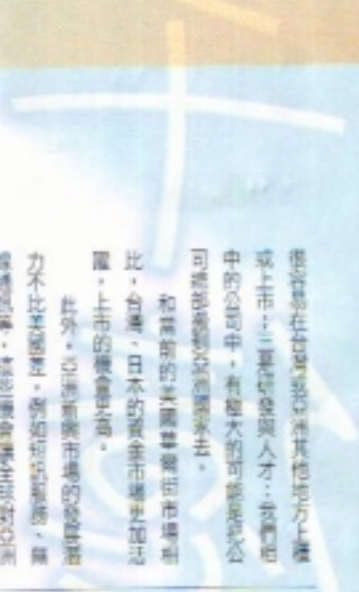
QV的模式可以運用在「一、兩年內，但現在股市逐步回升，我們又開始思考另一種模式。現在是風險投資模式 (Venture Recovery Model)，我們專注在讓未上市，且在短時間內也沒有機會在美國上市的公司。

在過去四、五年間，矽谷數以千計的公司從購買、創業、急遽發展到瀕臨關門的局面，但其中也有一些具有不錯技術，卻沒有資金，苦於上市機會不再的公司，而停止是機會所在，我們已看中幾家公司價格相對便宜，幾乎都是一現金價格 (0.5至1)，技術本身不必花很高的成本。

我從三方面來談他們的條件，一是技術與產品：技術產品領域大約是在網路安全、網路管理、無線技術，以及醫療元件技術；二是市場：這些公司的實力相對來說

徐大麟
漢鼎亞太創投資
董事長兼副總裁

徐大麟
漢鼎亞太創投資
董事長兼副總裁



很容易在台灣或亞洲其他地方上讓或上市；二、募資與人才；我們想中的公司中，有種大約可能是此公司能吸引到亞洲國家去。

和當前美國華裔市場相比，台灣、日本的資金市場更加活躍，上市的機會更高。

此外，亞洲新興市場的發達層力不比美國差，例如印尼服務、醫療通訊等，這些機會讓全球對亞洲市場都有很強的結合點，但更重要的是，降低公司營運成本，並由技術決定研發地點，不排隊仍留在美國。

從前，矽谷也有不少「移轉」到亞洲去的實例，但多半是在人才的高點，現在則是把整個公司，連同研發技術都移轉過去，在亞洲找到適合接手的團隊，重新開始。我們相信，能夠幫助他們，這樣的引導模式正是我們亞洲創投但不可否認的，我們仍必須找到適合科技產業發展之點，才能讓資金運用得宜，為公司做準備。

在這一波的調整後，我相信的谷華人帶動技術上會出現更多元的局面，我們會看到，另有一群華人則是成為「海歸派」，不少創新公司全盤移回台灣或大陸。

那麼矽谷的技術發展又會什麼趨勢？其實，當矽谷發光的半導

體已不再是矽谷的優勢，它已轉移轉到亞洲其他地方，尤其是台灣已成為半導體的主導發展之地。

矽谷仍能在某些領域則是生物科技、網路以及醫療設備開發技術，我們強調，最尖端的科技技術仍然從矽谷出發，這是很難取代的。

現在矽谷進入轉型期，正是台灣產業升級的機會，把人才和技術吸引回來的最佳時期。在人才上，海外的大陸留學生都是很好的對象。在技術上，找三、五十家矽谷長於技術的好公司，協助台灣產業快速升級。

真的做出東西來，也因離市場太遠，也難找到機會，我們不能苛求台灣去了矽谷一家公司就應該有帶要什麼樣的軟體。

現在不同了，最明顯的例子則是通訊領域，無線通訊、DVD(個人數位助理)應用，這些產品在亞洲有很大的市場等等優勢，值得

觀察的是，一有市場一代代表或簡單搬未來技術的走向，一有市場一代代表能帶大趨勢。

我們看到台灣官員在高級產業要升級，但產業升級不能只是靠大餅，而是找到產業升級的技術所在，是自己做，還是向外尋找轉轉的機會。

在我認為，現在矽谷進入轉型期，正是什麼產業升級的機會，也是把人才和技術吸引回來的最佳時期。

人才、技術與資金仍是產業發展最重要的元素，台灣的資金來源較不是問題。

在人才上，要更積極，甚至吸引大陸留學科學家回台做研發，或者是海外的大陸留學生也是很好的對象。

在技術上，可以大刀快斧，找三十至五十家矽谷的好技術公司，與台灣技術做整合，一旦移轉成功，能幫助台灣產業快速升級。

當然，在創投要協助「移轉」過程中，我們必須找到亞洲市場需要的技術是什麼，才能幫助亞洲的產業升級。

矽谷移民創業不僅是帶動美國科技發展的關鍵力量，而且現在一關關的矽谷在亞洲開花，更說明是矽谷將建立出一個「全球趨勢(Global Trend)」的產業發展。