

{AI 時代下的新創挑戰與出場困境}核心報告

文章作者：黃旭誠

[文章連結](#)

(1)文章介紹

在鄭志凱於《AI 時代，創業容易出場難！》一文中，作者探討了生成式 AI 技術，特別是 ChatGPT，如何推動了新一輪的創業浪潮。隨著人工智慧技術日益發達，人與機器之間的關係不再只是主從，而是開始走向合作與共創。這一股由 AI 帶動的創業潮無疑讓許多有創新想法的創業者得以迅速進入市場，然而，鄭志凱指出，僅僅是創業並不意味著成功，因為出場（Exit Strategy）——即如何讓新創企業在市場中成功退出或被併購——才是創業最終的關鍵所在【[參考文獻 1](#)】。

與此同時，許多人以「寒武紀爆炸」來形容生成式 AI 的廣泛應用帶來的多樣創新，並指出自從生成式 AI 被廣泛應用以來，創業的門檻大大降低，使得全球新創企業數量大幅增長，投資者紛紛湧入這片新興市場。然而，隨著創新門檻的降低，市場上的競爭也在顯著增加，尤其是創業者如何在激烈的競爭中脫穎而出，並能夠持續穩健地成長，成為了新創公司必須應對的重大挑戰

此外，許多新創公司在進入市場初期因資金支持而迅速成長，但由於未能有效應對出場問題，導致後期資金鏈斷裂或發展受阻。該報導指出，新創企業在入場時應謹慎選擇投資者，並明確出場策略，否則容易造成投資者信心不足，最終影響資金的穩定供應。該報導還特別強調了新創企業在出場過程中，併購比上市更為常見，並且認為併購能有效降低市場退出的風險

(2)啟發的章節內容

在*新創熱潮下的冷思考*一章中，作者鄭志凱分析了 AI 驅動的創業生態系統，指出全球新創企業數量的增長，除了科技進步之外，也得益於各國政府和民間資本的雙重支持。他強調，儘管新創公司在資本市場上受到高度關注，然而該行業能否明顯提高國家 GDP 仍然成疑，甚至可能只是在不同產業之間重新分配資源（例如消耗傳統產業的市場份額）。同時，作者也提到新創公司如果不能有效突破市場需求，將面臨出場的的重大挑戰【[參考文獻 1](#)】。

在《經濟學人》的相關報導中，也提到科技發展正加速新創產業的興盛，許多新創公司進行著前所未有的快速擴展。然而，該報導指出，AI 創業生態的競爭加劇，導致新創公司在後期資金募集上出現困難，而在眾多新創公司中真正能成功上市或併購的僅是少數。文章認為，新創企業需要從初期就著手規劃如何在資本市場中找到適合的出場機會，並建議這些公司在進入市場前做好財務風險的規劃，以便在未來的競爭中具有更高的出場機率【參考文獻 2】。

*《商業週刊》*指出，新創企業普遍受到 AI 技術應用的推動而快速成長，並在短期內吸引大量資金。然而，這些新創企業若沒有明確的出場策略，往往會在未來發展中受到資金困境的掣肘。該報導還建議，新創企業在創業初期應該多考慮是否適合被併購而非上市，並在募集資金時充分考慮到市場需求的可持續性和未來出場可能面臨的估值問題【參考文獻 3】。

(3)我自己的論述或觀點

AI 時代的快速發展確實帶來了更多的創業機會，但這並不意味著所有新創公司都能長期生存並成功出場。以我個人的觀點來看，AI 時代的創業環境雖然充滿潛力，但也存在著過度資本化的風險。許多新創企業在創業初期追求高估值，使得其出場價格期望值也被提高，但高估值未必代表實際市場需求和長期成長潛力。企業不應一味追求高估值，而是應該在創業之初便設計務實の出場策略，選擇合適的融資方式，並重視資金使用的效率。

另一個觀點是，AI 技術的推動確實可以加速創業，但在台灣這樣的中小型市場中，市場需求和投資資金供給相對有限。新創企業要在激烈的競爭中生存，必須在資源運用上有更精確的規劃。例如，可以考慮與大型傳統企業合作，利用傳統企業的市場資源與新創技術的結合來開創更多的營收管道，這樣不僅能夠拓展市場，還可以為新創企業の後期發展提供穩定的資金來源。此外，與傳統產業的合作也可以幫助新創企業在市場上找到更穩定的出場方式，避免在上市或併購過程中被迫接受較低的估值，或是因資金不足而被迫退出市場。

最後，我認為新創企業要具備一種長遠的思維，即「以終為始」來思考企業的發展。這意味著新創企業在創業初期便應該明確自己的長期目標，無論是上市、併購或與其他企業合作。這樣的思維可以幫助企業避免因短期追求高估值而導致後期出場困難，並且能更好地在資本市場中找到適合的投資者和戰略合作夥伴。

(4) 參考文獻

1. 鄭志凱，《AI 時代，創業容易出場難！》，2024 年 10 月 30 日，《經濟日報》
2. 《經濟學人》，《寒武紀爆炸？》，2024 年 9 月期，出自經濟學人關於 AI 推動創新熱潮的報導
3. 《商業週刊》，《新創企業的出場困境與挑戰》，2024 年 9 月 15 日，該文章針對新創企業出場難題提供了觀點