



# 硅谷为什么能够成功

文 | 尼克 (美国)

有人问,为什么美国(其实是全球)的高技术产业大都诞生在硅谷,无论是软件、互联网、半导体,还是生物制药——即使公司开始不在硅谷,最后也会搬到硅谷?有人说,是因为硅谷有好学校,如斯坦福、加州大学伯克利分校等,可以延揽到人才。但美国新英格兰地区(包括马萨诸塞州、康涅狄格州等)的好学校数目要远多于北加州,所有常春藤联盟学校(包括哈佛、耶鲁)外加麻

省理工都在东北部。但为什么脸书公司(Facebook)起源于哈佛,最后却搬到位处硅谷的Palo Alto呢?有人说,硅谷的律师好,但硅谷的大型律师事务所都是全国连锁的,且大部分根源于东部。还有人说加州天气好,那你不妨试试每周经历一次4.5级以上地震的那种生活——2011年8月,美国东部五级地震就把电网震坏了,闹得加州的人大笑,在网上拿东部的人一通开涮。

那么,硅谷成功的主要因素是什么呢?

## “副总裁”与“合伙人”

现在看,硅谷之所以是硅谷,是因为有VC(Venture Capital的缩写,即风险投资)。VC的特定投资方式,使得小型技术型公司融资的成本很低。而美国60%的VC公司都在硅谷的一条街上,即沙山路(Sand Hill Road)。很多公司的创始人在沙山路上跑一天,可以见3—4家VC公司的合伙人,效率很高。而VC公司合伙人为了管理方便,也喜欢被投的公司在他们开车可以到达的地方。

VC公司一般都采取合伙人制度。公司的利益掌握在总合伙人手里。很多国内的人不了解VC公司的制度,有时会闹笑话。在金融行业里,经常见到中级职员的名片上都印着“副总裁”的头衔。



>> 戈尔得诺贝尔奖的那一刻



>> 多尔



其实这个头衔，在银行和投资公司里是不值钱的，著名的花旗银行曾有1万多名副总裁。这个头衔，我想，在软件公司就相当于“软件工程师”，在生物制药公司就相当于“科学家”或“技术员”。早期，我带几家美国最著名的VC公司的合伙人去中国见领导。合伙人一般都会带几个助手，助手清一色都是副总裁。那些懂中文的副总裁们使坏，把老板名片上的英文General Partner翻译成“普通合伙人”。国内的领导不明就里，觉得“副总裁”比“合伙人”牛多了，一下午光照顾“副总裁”了，把合伙人反而撂到一边。回美国后，合伙人大叫中国领导“不靠谱”。

## 合伙人眼光很重要

VC公司用于投资的钱，大部分不是合伙人自己的，合伙人也要到马路上募款，投资VC公司的人或公司叫“有限合伙”。VC公司的合伙人，从募集的资金中提取管理费。但这不是主要的收益。合伙人的主要收益，是按投资收益收取投资回报(Carry)。比如著名风投公司KP投资了谷歌100万美元，最后谷歌上市时，KP的原始投资翻了600倍，变成6亿美元，如果Carry是30%的话，合伙人就可以分得1.8亿美元。所以，有人把这种游戏成为“其他人的钱”。

VC公司给创业公司注入资金，换取被投资公司的股权。公司退出(上市或卖掉)时，投资人的钱优先变现。这个游戏的最重要的规则，就是投资时公司的作价和投资占公司总资本的比例。大部分创业型公司既没有营收(revenue)也没有利润(profit)，所以没办法按股市的标准来衡量(一般是P/E比例)。这样，唯一衡量公司价值的指标，就是未来的营收能力。但未来谁能看得准啊。美国著名的技术时尚杂志Wired在今年2月登过一篇关于谷歌的长文，其中谷歌的员工谈创始人佩奇时说，“他去过未来，回来后告诉我们怎么干。”但不是所有人都是佩奇，都去过未来。VC公司合伙人的眼光很重要。硅谷目前最强势的两家VC——红杉资本和KP(国内译为凯鹏)，就有几个具有超凡脱俗眼光的合伙人。最出名的有红杉的莫里茨和KP的



>>施密特

多尔。莫里茨投资过的公司有谷歌、雅虎、paypal、youtube等。多尔投资过的公司则有谷歌、亚马逊、网景(netscape)、Sun等。合伙人的背景也各有不同。多尔自己在英特尔做过技术、市场、销售，属全才；而莫里茨则是记者出身，闯到VC纯属歪打正着。

## VC犯错是常事

当然，也不能迷信大牌VC，VC犯错是常事。有些VC还把自己犯有错处的案子放在官网上，一方面时时给自己警醒，另一方面也给观众一个启示：VC这行也没那么神秘。VC们管这个叫反投资组合(Anti-portfolio)。Bessemer Venture的网站上，列了这样几个反投资组合：苹果、英特尔、康柏、思科、eBay、Paypal等。而OMP的网站上则列了如下几家组合：亚马逊、星巴克。这里任何一个公司如果投中了，也至少有超过百倍的回报。

VC公司给被投资公司带来的不仅是钱，还有很多无形资产。在美国做生意也要有关系。强势的VC公司有很好的人脉。谷歌收购youtube就是由莫里茨牵的线，因为他同时是两家公司的董事。谷歌在早期被人戏称为幼儿园，因为公司从上到下都是刚从大学毕业的孩子。多尔(他那时是谷歌董事)就为公司请来了成年人施密特做公司的CEO。KP还邀请了美国前副总统戈尔作为合伙人，因为戈尔一直关注生态环境，而KP正设法将投资重点转向绿色技术。戈尔在政界的关系和影响力，当然会为被投资公司带来价值。



>>莫里茨

## 外资属性是个难题

目前，大部分美国的VC公司都已经进入中国，相当一部分发展得不错。早期进入中国的IDG和华登，都有相当好的投资案例。IDG投资过百度，华登投资过新浪。尽管IDG在美国只能算2-3流的VC，但由于进入中国时间早，且早期投资项目多，回报好，几个合伙人已在中国建立了自己的良好声誉。后来进入中国的红杉资本，在中国也表现出色。但有些VC公司进入中国后，由于各种原因又退出了中国，例如Bessemer。他们在中国的几个投资组合都存在问题(包括方兴东的博客中国，这不能算是成功案例)。他们虽然退出中国，但在印度的基金表现却很好。

外资VC进入中国一个最大的问题，就是投资公司的外资属性问题。中国的很多潜在高成长领域，都是被限制的领域(如互联网、新媒体等)。外资只能通过一种所谓“新浪三角”(因新浪最早使用这种结构而得名)或VIE架构的“曲线救国”方式投资中国企业。而很多早期“新浪三角”的受益者，在取得巨大的回报后，却自私地向这种结构泼脏水，引起中国相关政府部门关注，使得后来的创业者的融资过程益发困难。我们希望这只是暂时现象。必须承认，VC为中国经济带来了活力，没有它们，就没有中国的互联网和新媒体产业。它们也为中国带来了新的企业精神和管理理念，中国最具创新和竞争力的公司都是由VC投资的，这同硅谷很像。

沪港经济

作者：曾在硅谷工作、创业多年。现在在国内，专注于创业投资。