



风景这边独好 ——硅谷与国内创业机会比较

○ 陈大同

以风险投资（VC）为核心的创新体系，发源于并完善于风景秀丽的美国加州硅谷。半个多世纪以来，这里孕育了无数高科技创业公司，包括著名的Intel、Apple、CISCO、Genetech、Google、Facebook等。无论是半导体、个人电脑、互联网还是生物技术、新能源等产业，硅谷都走在前列，一直引领着潮流，是举世公认的世界创新中心。它吸引着无数有志青年聚集于此，为实现改变世界的梦想而废寝忘食，同时也造就了无数的百万、千万、亿万富翁……

然而，去年的一份分析报告称：硅谷过去10年间，VC的平均年回报率为零（正常情况下为15-25%！）！一声晴天霹雳，引起议论纷纷，有人问：难道VC支持的创业模式失灵了吗？那可意味着全球创新体系的灭顶之灾！硅谷到底发生了什么？为什么同期中国VC的平均年回报率却高达30-40%？也许，俺四年来的创业投资生涯可以提供一些答案。

2007年，展讯上市后，俺又不安分啦，想着能否成批培育OmniVision、展讯这样的创业公司。于是，次年初，我就加入了北极光创投（由无线电系81级校友邓峰创办），开始参与了创业风险投资。2009年底，俺们四个校友（杨镭，电机系78级；邓杰，无线电系78级；余军，无线电系79级和我）又在楼继伟（中国投资公司董事长，计算机系77级校友）的支持下，创办了华山资本投资管理公司，进行全球高科技创业公司的投资。

2009年，俺们回到了阔别近十年的硅谷，寻找投资机会。当时，半导体、通讯技术、生物技术等风潮早已偃旗息鼓，移动互联网、云计算等也才刚刚起步，而以新能源为代表的清洁技术正如日中天。这背后离不开美国政府的推波助澜：在

金融危机中刚上台的奥巴马政府急于给衰败的美国制造业寻找东山再起的机会，投入巨资全力推行新能源战略，希望以美国的技术创新能力引领新产业，重复90年代互联网兴起时美国打败日本的故事。

可俺们几个月内看了几百个新能源公司，却是一头雾水！数年来，在最受VC们追捧的太阳能、电动汽车、智能电网等领域中，各种高难度技术创新五花八门，令人眼花缭乱，就像是进了大观园。可问题是，俺怎么也看不出它们能怎么赚钱！有的公司产品毛利为负（卖一个、亏一个），可估值已到了十几亿美元，VC们还蜂拥而上。是VC们“脑残”了，还是俺们落伍了？！初来乍到，还是谨慎点好，最终，我们一个都没投。

三年过去，大潮已退，发现硅谷的海滩上满目都是裸泳者。2011年下半年，两大新闻震动了产业界：一是硅谷明星薄膜太阳能技术公司Solyndra，在烧光了十几亿美金（其中美国政府支持5.5亿美元）后，宣布破产清算（有意思的是，其厂房被清华材料系86级校友李向兵的Tenergy公司接收，而李创办公司时只有个人积攒的几万美金）。二是明星锂电池技术公司Boston Power，在危急中引入中国投资者，准备到大陆发展。这宣告了美国新能源战略的彻底破产，硅谷VC们投入的成百亿美元打了水漂！在美国，几乎一夜间，新能源由VC疯狂追捧到人人避之唯恐不及，而华山资本有幸躲过了一劫！

事后复盘，发现这绝不是偶然的。任何技术创新都是山重水复，困难重重，开发周期往往长于初始估计的2倍（可称之为：新技术开发2倍时间定律）。第一轮投资的VC几乎都被洗牌了，后续VC们前赴后继，终于技术成熟了，产品出来

了，可更大的麻烦又出现了：成本太高，不能替换目前低成本的产业！于是，就出现了“亏本赚吆喝”，靠政府补贴过日子的一幕。而政府补贴是靠不住的，古今中外，同此一理，悲剧就不可避免啦！

这种高成本造成的美国制造业衰退，大罗金仙来大概也没办法。而硅谷不绝的创新与冒险精神，在移动互联网、云计算、软件服务（SaaS）等软技术领域找到了出路，近几年来欣欣向荣，也引领了世界潮流（当然，其中也少不了有些泡沫）。

反观国内，随着世界产业转移的大潮，过去十年成了创业的乐土：创业潮初起，机会满地；VC也刚刚起步，钱少项目多，VC/PE人人赚得盆满钵满，最差也能混个20~30%的年回报率（只要别投太多“高科技”）。这是VC们的黄金10年，也是创业者的黄金10年！

国内都有哪些创业机会呢？首先是“拾遗补缺”：中国快速从计划经济转为市场经济，发现处处都是缺失的服务，只要往发达国家转一圈，把那些旅馆、租车、教育培训、地产中介等等往国内一搬，就是很好的创业模式，是最快的“第一桶金”。其次是“copy cat”模式：国外有Yahoo，咱就有新浪、搜狐；国外有Google，我们就有百度。复制在国外已被验证的商业模式，把市场风险降到最低，也是一条成功捷径。第三种机会是建立消费品牌，满足人们不断提高的生活质量要求：连锁餐饮、服装品牌、健康体检、私人牙医诊所等等。品牌建设绝非一朝一夕之功，这就需要投资者的一些耐心了。第四种机会是技术创新：这是伴随着国内制造业全面升级，由制造大国向技术强国的转变中，长期存在的、最重要的创业机会，也是中国今后立足于世界的希望

所在！

技术创新，听起来风光，可做起来艰难。一方面，中国在高速发展中成了全球的“大实验场”，在移动通信、消费类电子、新能源（风能、太阳能、LED照明）、生物技术（干细胞治疗）等方面市场发展领先，为技术创业公司提供了最重要的初始验证市场；另一方面，中国又是全球最惨烈的竞技场，500多家半导体设计公司、3000多家LED灯具公司、6000多家团购网站……充分显示了竞争的残酷。可以说，在国内市场竞争中能取胜，以后走遍天下无敌（就像华为、中兴）！

技术创业不但要有出色的研发能力，更要有准确的市场眼光。海归们刚回国时，往往套用硅谷模式，用原创性新技术来开发尖端产品，历尽千辛万苦，产品做出来了，才发现国内没有市场。因而，过去海归技术创业成功率并不高，VC的投资回报率也远远低于其他创业模式。

实践证明，在国内，最成功的技术创业模式往往是“微创新”：在借鉴、模仿国外现有产品及技术的基础上，发展及改进；以产品“进口替代”开始，逐渐占领国内市场。这样，可以尽量降低新技术开发风险及新市场开拓风险，极大地提高创业成功率。其后，当技术及产品成熟时，率先进入新兴国家市场，最后选择适当时机，进入欧美市场，实现“农村包围城市”的全球市场战略。华为、中兴、展讯等公司的成功莫不如此！这也是为什么国内技术创业的成功率远远高于欧美的原因。

风景这边独好，机会千载难逢！风云际会，我们有幸生于这个大时代，又受教于清华，让我们理解创业、支持创业、参与创业，为中国之崛起出一份力吧！