

透视创业生态： 北方创业者喜欢扎堆， 南方创业者偏重小圈子

■ 李竹

在中国当前鼓励创业的环境下，中国市场涌现出大量创新企业。但是中美创业生态不同，也给创业带来不同的市场空间。本文即从天使投资角度来解析中美创业生态环境的不同，并从这个视角透视中国当下的创业生态。



▶ 李竹，1989年毕业于清华大学计算机系。目前是英诺天使基金创始合伙人，也是清华校友“三创大会”发起人之一

过去几年，政府和社会对科技创新愈发重视，使中国涌现出了如美团外卖、滴滴打车、分众传媒、奇虎360等“独角兽”企业。正是因为中国互联网的飞速发展，让中国的人才资源、市场空间与美国比肩，也诞生了“大众创业，万众创新”的旗号。

中美创新生态比较

2014年，美国风险投资（VC）、天使投资大概在400多亿美元，2015年略有下降，有300多亿美元。而中国在2015年前三个季度天使、VC加私募股权投资（PE）的总投资额已经有700亿美元。然而，在天使投资方面，美国还是超出中国很多。但不得不说的是，中国的创新在飞速发展，或者说，现在中国已经和美国一样成了世界创新的中心。但是，从一些维度做对比，发现中美两国在创新创业上还有很大的不同。

中美创新方式比较

在中国主要是以模式创新为主。分众传媒、360、小米等等这些公司的模式在国外是没有的，但这些公司都在海外上市了，尽管它们没有得到海外投资者的充分认同。大家日常看到的写字楼里面分众传媒的广告、平常使用的360安全软件，这些产品或服务是有价值的。中国很多在美国上市的公司开始转回国内，至少

想回到国内。

在美国则是技术创新更多一些。美国更多强调差异化创新和价值创造，甚至有些产品和技术在开始的时候并不被多数人认可，芯片、个人计算机、数据库系统、互联网、搜索引擎、智能手机、人工智能等等，都由此而生。在美国的创业项目路演，当地的天使投资人看项目的时候，常常会问创业者：你的技术创新点在哪里？价值主张是什么？有没有给用户或者客户带来一些核心价值？

在美国，技术创新确实是一个被认可的模式，现在硅谷最热的是人工智能、机器人，推动科技创新的是人，一个做深度学习的公司，在研究成果还没有产品化的时候，估值也达到几亿美元。当然，美国也有模式创新的企业，比如做网络教育的可汗学院其实是一种社会创业企业。

中美企业在创新之路上取胜途径不一样

中国互联网公司在长大的过程中九死一生，相当多竞争都是由竞争对手造成的。优酷从视频网站中杀出来，几经生死，干掉对手的时候是通过各种各样的竞争来达到的。还有 2015 年上半年

各类线上到线下（O2O）公司无节制的补贴，过度的竞争实际上消耗了社会资源。

而在美国，过去 20 年里发生的最重要的变化就是从竞争转为合作，大家愿意建立一个生态。他们把可能在竞争中会产生的很多相关利益的人都捆绑到一起，在竞争 + 合作中创新，谋求彼此的发展。谷歌、苹果建立了一个开放的体系，有一个生态系统，公司才有今天的市值。

在美国，收购兼并成为创业企业退出的主要途径，创新的加速化已经不鼓励抄袭和竞争，开放与合作已经形成了一个生态环境。

政府在创新环境中作用不同

中国当前进入了创新创业的潮流，在经济转型的大环境下，政府顺势强力推动。如英诺创业圈与腾讯开放平台、昌平区政府合作，在北京昌平回龙观联合运营腾讯众创空间。回龙观地区有四五十万的工程师、程序员，在上地和北边地区居住。这些人创业、加入创业公司都要跑到中关村或更远的地方去，而腾讯众创空间五万多平方米一整栋楼在回龙观启用，为到回龙观去创业提



7月27日，小米科技在北京举办新品发布会，发布首款笔记本产品——小米笔记本Air

供了便利。现在政府提供了很好的政策，支持大众创业、万众创新。

但在美国，主要采用市场化的方式，政府主要负责优化企业注册、税收、知识产权、融资等方面政策，这是一个市场经济的模式，硅谷已经成为世界创新的中心，值得学习。可以预计的是，在国内创业生态的各种要素逐步具备后，政府在未来也会逐渐地退出，让市场来更好地调节和运营。

中美两国的区域差异

在中国，创新的城市不只是北京，还有深圳、上海、广州、厦门、杭州、成都，在这些地方都出现了一些规模比较大的互联网企业。但是在美利坚合众国，主要集中在硅谷，在过去几年里美国出现的五百强企业中，几乎没有美国东部的创新企业，

创新企业主要集中在西部。国内很多城市都把创新作为转型的抓手，在大学、大企业、资本、政府的推动下，创新像雨后春笋一样在国内各个城市展开。

中美两国的文化差异

移民文化方面，美国比中国要强。中国不是一个移民国家，中国现在靠自己每个地区省份的人，靠大家的文化碰撞来产生一些不同的想法和创新。像北京、深圳这样外来人口较多的地方，明显受益于文化多样性，创新走在前面。

美国本身就是一个移民的国家，在这里最大的特点就是多样化，美国吸引了全世界很多优秀的年轻人到美国上学、工作。这些人有多样化的才能、多样化的观点，在所有的创新创业中，这



中国驻纽约总领事刘碧伟参加国际移民文化大游行。当地时间九月十二日，纽约曼哈顿举行一年一度的国际移民文化大游行。中国驻纽约总领事刘碧伟（右二）和国际移民基金会负责人（右三）一起在主席台上向中国移民游行队伍致意。国际移民基金会一九八六年发起这个游行的目的是纪念自由女神像竖立一百周年，现在则已经发展成为一年一度的展示移民对美国多元文化贡献的舞台

种多样化都是关键的。现在中国和硅谷另一个不一样的地方，就是关于失败的文化。

在中国，学生从小学到高中，一直到大学，都是要尽量避免失败，所以中国培养出来的很多工程师能够按部就班地完成很好的工作，但是他们很难有一些新的点子。但是，到美国的硅谷去看一看，大家都很乐于谈论自己过去失败的经历，以失败为骄傲。但是，失败不是把钱浪费掉了，而是从中获得更多的认知。

在创业过程中，一个成功的创业家应该做到能够尽可能低成本地失败，尽可能快地失败，这就是现在硅谷提倡的精益创业。失败的文化、容忍失败在未来的创新中是非常重要的。

还有一种文化是明星文化。在国内大家看到有很多的活动、很多的仪式，坐在台上要么是赚了钱的成功者，要么是娱乐明星。但是要说世界是不可知的，这些成功的人只说明他们过去的认知引领了成功，并不说明他们将来的看法和预测会永远正确。

在硅谷很多的活动都是以创业者为中心，为创业者欢呼，他们是各种活动的明星，他们是中心。在国内，大家往往忽视了以创业者为核心，而是以投资人为核心。这种文化现在需要在中国国内大家更多地崇尚创新者，因为创新者在探索未知的世界。

科研院校氛围的不同

中国的大学还是以学术研究为主，出多少论文是一个标准。众所周知，清华、北大过去几年在世界大学排名里上升得非常快，论文数增加了很多。但是，这还不够。

在美国，很多大学都是创新的发源地，斯坦福的毕业生有18%左右会去参与创业。哈佛、麻省理工学院(MIT)都有专门的实验室来帮助学生创业和启动。另外，在国外的教授，如果他们有一些专利、有一些科研成果，要想去创业，也是非常简单的，知识产权的转移相对规范简单，学校在里面只占很少的一点股份。美国有一套很好的机制鼓励把研究成果放到现实中去。

当然最近中国也推出了一些政策，科研院所、研究员、教授可以把成果拿到创业企业里面去，原来国家要占50%的股份，现在还要占30%。政策已经在不断优化，但是在这方面还有很大空间，因为这些机制限制了一些创新科技的使用和发展。

总的来说，在中美的创新生态里面，虽然中国还有很多要向美国学习的地方，但毫无疑问，中国已经成为一个创新创业的中心，这个热潮已经起来了，不光是创业者做好了准备，所有的资本也做好了准备，政府也在积极推动。

中国正在逐渐建立一个多层次的资本市场，不管是新三板还是A股市场，还是将来的战略新三板等等，这些都为创新创业退出增加了渠道。

2015年国内的大型互联网企业通过收购兼并导致的这些企业的退出已经占到了一半以及跟首次公开募股(IPO)相对一致的数量级上，这是一个非常好的趋势。

双创生态系统需要的四个维度

中美创新生态通过以上的多方面比较，可以总结出一个良好的双创生态系统需要具备的条件。除此之外，笔者认为，创业者、投资机构、大公司、大学这四个维度更值得注意。

创业者：北方创业者喜欢扎堆，南方创业者比较偏重小圈子

同样是创业，一个有意思的又无法忽视的现象是：由于文化、地域、经济等多种因素的影响，南北互联网从业者有着巨大区别和差异。

北京创业咖啡馆最多，包括车库咖啡、3W咖啡、漫咖啡、costa咖啡、贝塔咖啡等。上海有爱塔咖啡、微咖、IC咖啡等。深圳有3W、起点、创新谷等。

相比北京来说，南方的创业咖啡氛围和北方有差异。咖啡馆的发展差距如此之大，和南北创业的氛围有很大关系。

北方创业者喜欢扎堆，南方创业者比较偏重小圈子。北京的创业者大多是在参加创业咖啡沙龙、高峰论坛、千人大趴等各种活动的现场，而深圳的创业者主题更多是加班、爬山、家庭、朋



中关村 Bingo 咖啡内的黑板

友聚会等生活气息更浓的内容。

有深圳的创业者也表示：北京的创业氛围很浓厚，中关村创业大街或3W咖啡，去任何一个创业咖啡馆，里面都是一帮热火朝天的人讨论着理想甚至是妄想。这主要是因为在北京创业最火的中关村、五道口两地坐拥清华大学、北京大学两所高校，数十万码农的主要供应者是北京邮电大学、北京航空航天大学、北京理工大学、中国地质大学、北京工业大学、北京科技大学，甚至北大青鸟。

除了人才优势之外，北京的文化也成为其创业制高地的原因之一，北京的包容性很强，在北京遍地都是普通话，这说明北京是个比较开放的城市，也更容易吸纳人才。

投资机构、投资人围着项目转

中国十大知名投资机构主要都扎堆在北京，为什么呢？因为投资人都是围绕着项目转，项目源在哪里，投资人就去哪里，投资机构也就设置在那里。因此，从VC的主流分布城市看，北京依然居于主导地位，依然有很大的优势。

从一些投资人的日常出行轨迹可看出，上海互联网交易氛围不算浓厚。据行业人士透露，之所以很多做投资或基金的人在上海，主要是上海生活环境舒适，做基金的人很多是从美国归来，更喜欢上海狭窄的街道，喜欢上海的咖啡厅。

大公司带动：一个有阿里巴巴的城市

上海虽为一线城市，但是在创业氛围来讲和

北京、广州有差异，这主要是因为上海互联网企业规模普遍偏小。可以看到厦门的美图秀秀、杭州的阿里巴巴、深圳的迅雷，上海虽然也出现了盛大网络，但是却没能保持辉煌。

以阿里巴巴为例，它深深地影响着杭州的创业圈。除了北上广这些一线城市，杭州虽远离互联网中心城市北京，但也占领互联网创业城市中的“第二梯队”。阿里巴巴的成功上市，使杭州这座人口不足一千万的城市诞生了全球第二大互联网公司。

而在阿里巴巴之外，一批新锐的创业公司也已在这里接二连三地出现，如蘑菇街、虾米、快的、丁香园、花瓣等等。大公司的带动，点燃了整个杭州创业圈的创业热点。

大学、高校资源是制胜法宝

以深圳为例，尽管北京已经跑出了滴滴、美团，上海产生了饿了么、大众点评，但曾经总是以冲锋在前而受全国瞩目的深圳，似乎还未发现自己已悄然落到了队伍中间。

抛开北京的强大高校资源，以武汉市为样本，武汉凭借强大的高校优势和人才优势，使得武汉市政府在创业孵化领域的动作频频，将武汉推到全国创业孵化环境排名全国第五的地位。

武汉科教资源丰富，近两年又推出“青桐计划”等一系列支持创新创业的政策，使得创业气氛十分浓厚，故而创业者数量居多。武汉华中科技大学创业者数量虽居清华大学、北京大学、上海交通大学、浙江大学、复旦大学、北京航空航天大学之后，但在收益榜上位居第一，成为“土豪”最多的高校。

华中科技大学一直是武汉创业的“重镇”，并涌现出了PPTV创始人兼总裁姚欣、海豚浏览器创始人杨永智、淘米网络首席执行官汪海兵等一批成功创业者，腾讯副总裁、微信之父张小龙，阿里巴巴副总裁涂子沛均从该校毕业。

一个良好的双创生态系统需要创业者、投资机构、大公司、大学这四个维度，笔者认为，这四个维度中需要重点突出的是“投资机构”这个维度，而做投资需要经历天使投资、抱团合投、

基金投资、加速器投资四个阶段。

天使投资的四个阶段

不管是做个人天使投资，还是做天使投资基金，最难的是如何创造一套自己的生态系统，或者说如何建立一套自己的投资方法，建立一套有效的运作机制。那么做天使投资有哪些运作机制？笔者总结了以下四种模式，这也是天使投资的四个阶段。

第一阶段：个体天使投资人

活跃的天使投资人，有些是成功的创业者，赚钱以后把钱再投给其他靠谱的创业者，复制自己成功的过程。

在VC机构里，有一些看早期项目的人，他们平时个人也做天使投资。因为他们有足够的嗅觉，知道哪些项目值得VC跟进，而偏早期的项目机构自己不能投。而且，这类人在VC圈有很多人脉，所以，一些VC机构的人同时做天使投资的效果也不错。

还有一些职业经理人，在大企业也看过很多创新创业的产生，也有一些所思所悟，也零星参与一些天使投资。

还有一类富二代型的天使投资人。一些上市公司和规模较大的民营企业的老板，他们的孩子不想再简单复制自己父母的发展过程，更愿意做一些有意思的事。这些年轻人混在年轻人堆儿里，有项目源，而且他们主要投资的是80后、90后创始人。

第二阶段：天使组织或协会

个体天使投资人的力量有限，因此产生了天使组织或者协会，这种天使组织或者协会在美国有几百个。协会是一帮天使投资人组织起来，一起看项目，比如中国青年天使会和徐小平、蔡文胜、李开复等发起的中国天使会。大家聚在一起放大价值，不管是品牌还是项目源。

第三阶段：天使基金

个体天使投资人，通过自己投、与人合投，建立了成型的方法论，之后可以发起设立天使基金。天使基金也有几种模式：一种以个人为主，

比如真格基金的徐小平、梅花基金的吴世春，这些基金主要就是以核心人物的决策为主；还有一类合投型的基金，比如英诺天使基金，大家把钱放在一起形成基金，共同决策；第三类是职业基金管理人募集的基金。设立基金之后，投资人除了自己的钱之外，还可以管理其他人的钱。基金的运营模式是每年收2%~3%的管理费，支持投资团队的日常开支，赚钱之后，再收20%~30%的收益分账。

天使基金一般要存续5到8年，因此合伙人特别重要。合伙人第一要相互欣赏，看中对方的强项；第二要相互信任，要相信对方的意见，做到双方认同。找合伙人非常关键，就像找老婆一样，很多婚姻都不一定能持续8年，要找一个合适的合伙人跟他绑8年，需要非常慎重。

一旦成立了天使基金，原则上就不能单独做天使投资了，因为会跟基金发生利益冲突，比如优质的项目自己一个人投，差一些的项目就让基金投。所以做天使基金实际上就是一种承诺，就是你愿意通过机构化运营、用大家的钱来做天使投资，而不是个人。

第四阶段：孵化加速器

不是超级天使，可以不做，也没有必要做孵化器和加速器。最好的办法是直接跟孵化器加速器合作，参加路演、看看项目就省心省力。

运营孵化器需要比较高的成本，要给创业者提供服务、对接行业资源、提供场地，还要对接导师，这些导师不仅是投资人，也包括很多行业里面有资源、有专业经验的副总裁、总监等高管。

孵化器最大的作用，一方面通过物理空间，吸引优秀的项目来申请；另一方面项目可以在里面形成融合，对创业者有非常大的帮助。

以上就是做天使投资可能经历的四个阶段，先从个体天使投资人开始，然后向组织靠拢，等找到感觉了，就考虑成立天使基金，天使基金做大了，就可以做孵化器加速器。

（本文转载自《清华金融评论》

2016年8月刊）