



海归创业风和雨（一）

○ 陈大同

2000年OmniVision在NASDAQ上市后，俺信心倍增，蠢蠢欲动：咱中国留学生既然能在硅谷干出一番事业，那也该回国创业试试身手啦！

当时，国内半导体产业正是百废待举，举步维艰之时：90年代后，面对国际大公司的全面进入，中国原有的数十家半导体国有企业在严酷的市场竞争中几乎无一幸存。倾国之力新建的华虹NEC公司（国家909工程，1995年动工）又亏损频频，前景堪忧；而为之配套的几个集成电路(IC)设计公司，只能做一些公交卡、电话卡之类的低端产品。在全球信息化的滚滚大潮中，中国却面临着半导体产业（信息化社会的载体与核心）全面缺失的危急局面！事实证明，半导体产业高度市场化竞争，在僵化的国有计划经济体制下，几乎不可能生存！唯一的希望，是在市场机制下，鼓励民营创新企业的发展，重塑中国的半导体产业，这是一条艰难的凤凰涅槃之路！

在危难之际的2000年，信产部发布了18号文件，首次明确鼓励软件与集成电路产业的发展；同时，中国第一个国际化半导体制造厂中芯国际公司，又在上海张江科技园奠基，给中国半导体产业带来了一线曙光。

2000年秋，我踏上了阔别11年的故土，开始了一个海外学子的回家和创业之路。创业的首要问题是做什么产品？为此，我从北到南，从东到西，跑遍了全国进行市场调研，最后在清华同学冀卫卫（无线电系77级）的引荐下与信息产业部曲维之副部长吃了午饭。席间，曲部长详细讲述了我国手机芯片的尴尬现状：拥有全球最多手机用户的中国，所有手机核心芯片都要从美欧进口。为了打破垄断，信息产业部于1997年组织国内各相关公司集中攻关，几年下来，花了好几个亿，除了一堆项目验收报告，在产业化上没有任何进展。她说：2G（第二代移动通信）已经没办法了，如果3G（第三代移动通信）还是如此，实在无法向国家交代！3G俺是一窍不通，但刚听乔鹏（清华无线电81级硕士生）提起过。于是，俺一个电话打到硅谷，第二天，乔鹏就风风火火地赶到了北京。就这样，产品方向定了下来：研发3G手机核心芯片（相当于手机中的CPU）；在移动通信的大潮

中，其市场规模将会是电脑的N倍。

俺们带着美好的期望回到硅谷，赶紧招兵买马。第一个找的就是清华无线电系微电子专业79级的武平，当时他任硅谷MobileLink公司的研发总监，负责开发2G手机核心芯片。意外之喜是武平不但也想创业，而且有了个初步的团队，已经折腾了一段日子，经了些风雨，正在犹豫徘徊。俺们一来，就像打了针强心剂，两方合一，团队超豪华，看上去很美。于是，风风火火地干了起来。

下一步就是要找钱。世上之事只分两种：一种是花钱，一种是挣钱。所有花钱的事儿干起来都是痛（快）并快乐着，而一碰到挣钱（如融资，募捐，产品销售……），那就是千难万难，那才是真正考验磨难之时！俺们这个硅谷留学生超豪华团队也不例外。

开始一切很美好，12月中旬，俺们第一次和Acom Campus（由硅谷华人成功企业家创立的孵化器）接触，就获得了数百万美元的投资承诺，对方甚至还主动提议让陈五福（传奇华人创业家，当时已成功创办过5家高科技公司）来做代理CEO。第二天，俺们就高高兴兴地回到北京，参加信息产业部专门组织的中国3G产业发展研讨会。可是，十来天后，当俺们风风光光地回到硅谷，风云突变，忽然冒出了另一个团队（主要由台湾留学生组成），也来竞争这个项目。而Acom建议两个团队合一，一起资助。双方团队谈了好几次，但理念差得实在太多，无法融合，于是，这个机会就失去了。

不久，随着安然丑闻的爆发，美国通信产业泡沫破灭，硅谷经济一片萧条，寒风凛冽，俺们的融资陷入了困境，团队也出现震荡。到2001年3月中，俺们甚至约定，如果一个月之内再没有突破，就只得放弃这个项目，另谋出路。

危机蕴育着转机，不久后，武平的一次台湾之行带来了好消息：联发科董事长蔡明介先生愿意投资，终于解决了俺们的融资难题（有意思的是，几年后，联发科与展讯共同创造了中国山寨手机市场，并成为此市场上最大的竞争对手）。就这样，展讯通讯公司于2001年4月正式成立。团队几经离合后，最终的公司创始人分别为武平、冀晋（清华无线电77级）、范仁勇（南京大学78级）、张翔（浙江大学，2004年辞职）和我。☞