**英伟达拿了史上最牛一笔天使投资**

[投资界](https://news.qq.com/omn/author/8QMf13pd74EYuT7Q" \t "_blank)

2024-06-05 15:58发布于北京北京清科创业信息咨询有限公司官方账号

**+**关注

全文2933字，阅读约需9分钟，帮我划重点

这是全球风投史上浓墨重彩的一笔。

前不久，黄仁勋在母校斯坦福大学的演讲中，提到了人生中的第一笔融资1993年，两位天使投资人联合出手了200万美元，估值600万美元。正是这笔投资，让刚成立就面临倒闭风险的英伟达由危转安。

自此，才有了日后叱咤风云的英伟达帝国。

算下来，当年的一笔天使轮，至今缔造出2.8万亿美元市值的神话，无疑是风投助力科技巨头崛起最好的诠释。历史经验表明，风投活跃与否，直接影响到科技创新企业的繁荣程度，眼下这一点更值得我们深思。

**没有商业计划书**

**天使轮融了200万美元**

这笔投资还要从1993年说起。

彼时，黄仁勋正在一家芯片公司担任工程师，两位好友Chris 和 Curtis找到他，表示想离职创业，希望黄仁勋能加入他们。当时正处于PC革命爆发之前，Windows 95 还没上市，奔腾处理器也还没发布，显而易见微处理器会非常重要，英伟达由此应运而生。

这当中还有一个有趣的小插曲当黄仁勋告诉他的母亲自己创业后，准备做3D图像芯片公司，消费者可以用来打游戏，他母亲直接反问道：“你为什么不找个电子厂上班呢？”

总之，黄仁勋的创业开端极其曲折，他当时甚至还不懂如何去写商业计划书。为此，他到书店找到一本名为《如何写商业计划书》的书，一共有450页之多，而他只翻了几页后就放弃了，“等我读完它的时候，公司估计都倒闭了，钱也花光了。”

当时英伟达要融资有多难？

负责英伟达风险投资部门的 Sid Siddeek，至今仍记忆犹新：带着演讲材料，马不停蹄地奔赴多场投资者会议，帮助英伟达CEO和管理团队宣传他们的故事。而他的办公室，仅是一辆小到不能再小的活动房间。

黄仁勋在演讲中回忆，当时他银行里只有六个月左右的生活费，一家人都只能靠手头这点存款生活。于是，他干脆没写商业计划书，而是直接去找了前东家CEO Wilfred Corrigan。

当Wilfred Corrigan听完黄仁勋的介绍后，直言完全不明白他在说什么，“这是我听过最烂的创业推销之一。”即便如此，Wilfred Corrigan还是拿起电话，打给了Sequoia（红杉资本）创始人唐·瓦伦丁，“我要给您送个小伙子过去，希望您能给他投资，他曾是我们最棒的员工之一。”

然而当黄仁勋完成展示后，唐·瓦伦丁说了句话，“创业公司不该投资初创公司或者跟初创公司合作”。他的观点是，为了让英伟达成功，需要另一家初创公司也取得成功，就是 Electronic Arts，一家电子游戏开发公司。那家公司的 CTO当时只有 14 岁，得由妈妈开车送他上班。

就这样，唐·瓦伦丁与萨特·希尔资本各投了100万美元，让英伟达拿到了200万美元的天使轮融资，投后估值600万美元。要知道在此前，早年唐·瓦伦丁投资苹果公司也才出了几十万美元。

这笔投资至今难以磨灭，黄仁勋仍记得唐·瓦伦丁在会议上所说的：“你要是赔了我的钱，我杀了你。” 好在，黄仁勋与英伟达没有辜负他的期望。

**一面镜子**

**那些敢于冒险的资本**

时至今日，这笔天使投资被载入史册。

1999年，英伟达在纳斯达克上市，发行市值2.3亿美元。以此计算，较英伟达天使轮估值已有38倍之高，即便在上市之后就部分退出，也是一个不错的选择。但相信以唐·瓦伦丁的投资理念，势必会坚持下去获得更高的回报。

后面的故事则无需赘述，英伟达一路崛起为一家芯片巨头，并随着OpenAI的横空出世，成为AI芯片当之无愧的统治者。与之相伴的，还有英伟达火箭般蹿升的股价过去五年中，英伟达股价增长了28倍，最新市值已达到惊人的2.8万亿美元。

或许只有经历过，才能感同身受。黄仁勋此前也不止一次强调过融资的重要性，在他看来初创公司就是快要倒闭的公司。“我创立英伟达的时候，每融资一轮之后就立刻开始融资下一轮，然后融资第三轮，生存非常重要,现金为王。作为CEO,要么赚钱，要么省钱,要么筹钱。”

与此同时，英伟达悄然间已构筑出一幅庞大的投资版图。S&P Global数据显示，英伟达在2023年已成为仅次于微软、软银和谷歌的第四大风险投资企业，其投资领域涵盖医疗保健与生物技术、AI基础架构、生成式AI与RPA技术、自动驾驶、机器人、3D打印等领域。

正如黄仁勋在很多场合强调那般，科技行业发展迅速，尽早对遥远的未来进行投资是英伟达的必走之路。

在中科创星创始合伙人米磊看来，英伟达的成功再次强调了“硬科技”的长周期属性，以及“知识价值”的重要性，要持续占据领先地位就需要长期专注于技术创新，需要源源不断的研发投入。

作为投资人，米磊感触颇深。他认为对于风险投资机构而言，**过于追求短期财务回报，就没有办法投出伟大的企业**。“风险投资的本质就是通过支持颠覆式创新技术，创造出更大的价值来推动科技进步和行业变革，最终收获‘知识价值’、‘社会价值’和‘经济价值’。”

某种程度上，这也是国内风投一面最好的镜子。

上世纪90年代，风险投资在中国开始萌芽，行至今日已有三十年之久。然而在当下，风险投资这个舶来品，正变得前所未有的本土化。一些VC不再有风险捕捉的意味，变成了刚性兑付的收益保障，既要周期短，又要无风险，还要有保障。

一时间，回购、对赌、分红在国内一级市场不绝于耳。比如创始人与投资机构之间的回购协议，实际已经见怪不怪，但自去年以来，情况起了变化回购甚至被列为上投决会的硬性条件，如果实控人不愿意签回购，那就不投了。

“风险投资的魅力就在于寻找那些不确定性却可能极具颠覆性的创新。”一位不愿具名的创投合伙人感叹，需要警惕眼下一些做法可能让我们丧失发现其他伟大创新的机会。

**耐心资本**

**中国科技崛起之路**

风险投资应该在科技崛起中扮演什么样的角色？这无疑值得每一位创投人深思。

众所周知，科技创新非一日之功，要取得原创性、颠覆性成果，往往要经历坎坷的技术奠基及突破过程、成果市场化应用过程，回报周期漫长且面临诸多不确定性。市场大潮中，很多科技初创企业由于前期资金投入大、成果转化面临梗阻等原因，很长时间内难有良好财务表现，甚至可能“倒在黎明之前”。越是如此，就越需要壮大耐心资本。

何为耐心资本？顾名思义，就是引导资本做“时间的朋友”，不受短期市场波动的干扰，陪伴硬科技、科学家与创业者“长跑”。但面对眼下的现实情况，一些投资机构似乎不再那么重视想象力和长期主义。

深圳一位本土创投大佬直言，国内创业投资基金一般基金存续期为3+2年，最长为7年。而一般企业从成立到符合上市要求需要610 年的时间，这使得部分人民币基金无法长期持有优秀企业。

“部分投资人习惯于赚快钱，适应了短平快的投资节奏，要说服他们进行十年以上的投资，确实难度不小；而且，中国的投资者也不是很喜欢将资金委托给专业的机构来管，往往都是自己下场干投资。”上海科创基金总裁杨斌曾对此感慨道。

金石投资执行董事、投委会主任、总经理常军胜指出了背后分歧所在境外主要出资人追求的是长期的资产配置，甚至希望把投资期拉长。“但国内现在不管是个人还是机构，考核周期都比较短，在我这个任期内不能退出，那这个项目肯定就不做了。所以从根本上解决这个问题，只能寄希望于更多的长期资金进入股权投资市场。”

同时，他也强调要给LP合理的预期引导。“从中国整个经济发展的进度来看，我们的资金回报，包括我们LP的预期收益适当有下移，或者期限适当拉长，大家秉持着长期投资的理念，跟时间共同成长。”

对此，米磊给出了几点建议，他认为壮大耐心资本首先要解放思想，更新观念，认识到只有长周期才能够获得更高的回报。从政府到企业到所有的LP，都应该认识到耐心资本的长期的价值，和它产生巨大的未来的收益，去支持 VC/PE去做更长周期的投资，然后就能够有10年以上的周期的基金出现。在政策上也应该给予耐心资本一定的优惠。比如，对于真正的耐心资本，支持科技创新的耐心资本，给予这种税收的优惠。

创业维艰，“从0到1”的创新最为激动人心，但在这一刻到来之前，往往要走过艰苦、寂寞的漫漫长路，更需要风险投资一路相伴。正如唐·瓦伦丁在《风险投资史》中所言：

**“风险投资不是上帝视角看世界，也是创业，是和创业者一起创业。”**