转眼半年过去，终于又可以静下心来，开始《浪潮之巅》读后感下篇的写作，相比上篇的公司介绍，下篇的知识性更强，对于现实生活会有更大的帮助。在互联网企业工作超过5年的程序员，一般都会涉及到获得公司的限制型股票或期权的问题，也会对投资产生比较浓厚的兴趣。可能眼瞎并不一定有那个优质的投资环境，但未雨绸缪是必须要有的，没有永远只涨不跌的商品，此处省略1万字。

风险投资(Venture Capital Investment, VC)起源于上个世纪60年代的美国，这种投资方式已经在硅谷创造了无数的科技公司神话，其平均投资回报率达到15%，接近私募投资的20%，远高于股市的7%和债券市场的5%，从这儿可以想象之前流行的P2P理财中的15%以上的收益率是多么的不靠谱。传统的私募基金的投资对象主要是拥有大量不动产和很好现金流，但存在管理问题很难盈利的公司，而风险投资主要关注高新技术产业，通过对未来科技发展趋势的预测来进行投资。风险投资基金的资本来源主要通过机构和非常有经济实力的个人，其通过成立有限责任公司(limited Liability Company, LLC)来进行管理，在美国，此类公司一般注册在税务环境比较好的地区（包括特拉华洲、以及开曼群岛或巴哈马）。风投公司每次（每期）融资便建立一家公司，其从开启到关闭，通常需要10年，从投入到慢慢收回投资。其基金由全体投资人共有，公司扮演一个总合伙人的角色，并雇佣一个独立的财务审计顾问和律师。公司中的法人代表和基金经理都非常的懂技术，很多都是成功的科技公司创始人，比如中国北极光创投的邓峰和柯岩博士，赛伯乐的朱敏博士。风投公司的收费都比较高昂，除了2%的管理费，还会获取基本利润(比如8%)以上部分的20%。由于大的风险投资公司每一轮融资的资金都很多，比如红杉资本一轮基本动辄十几亿美金，因此往往会投到比较大的项目。因此初创公司的风险投资往往是通过天使投资人来完成，他们都是一些“不愿意当总，只肯当董”的牛人。在美国著名的风投有红杉资本、KPCB、NEA、Mayfield，在亚洲有软银资本，中国则有之前介绍的北极光创投和很早进入中国的IDG等。

接下来通过一个小故事（吴军博士的例子真心是非常赞，让我对这部分算是有点开窍了，因为篇幅做了进一步简化），来介绍风投的过程。一天，熊大和熊二发明了一种无线通讯技术，可以将当前的无线通讯速度提高50倍（数量级是判断一项新技术是**革命性**还是革新性的关键），并申请了专利（**知识产权**），他们觉得这个技术落地后可以赚大钱。但他们不懂商业，因此找到一个森林的朋友光头强来制定**商业计划**，并一起组建了“森林三强”公司。不过公司没有钱，想到另一个邻居马老板，他是森林首富，而且非常有眼光。找到他后，马老板给他们的公司作价200万，并投资50万占股份20%，并要求参与决策并且要求他们三人每月工资不超过4000块，且股份是逐步获得的。在投资后该公司的内部估值变为250万，以每股0.2元计算，有1250万股，不过为了对他们3人、未来员工和管理层进行激励，商议决定增加250股，因此也稀释了原有股东的持股比例。此时第一轮融资完成，之后熊式家族二人完成了产品的原型，而光头强也打通相关的销售渠道，但50万元投资已花光。由于原型很不错，因此获得了“爸爸”公司的青睐，其对该公司作价1500万，并同意投资500万，占25%的股份，并要求占有一个董事会席位和推荐一名CEO，此外再稀释5%的股份作为激励，此时第二轮融资完成，之后的过程均相似，国内在纳斯达克市场上市的公司基本都经历过这一过程，之后的图表将对其进行展示。



通常来说，一个被风投看好项目，往往具备几点特性：一旦做成，会有现有的市场，且容易复制；今后的商业发展会呈几何级数增长；具有革命性。而对于创始人，则要求思路开阔，脑袋灵活，能证明自己比对手强且行动够快够强，这样才能打败现有大公司的可能。

相信大家还记得2008金融危机的故事吧，5大主要投资公司的雷曼兄弟和贝尔斯登相继破产，世界最大的保险公司友邦也是岌岌可危。但无论如何投资银行始终是美国科技公司的吹鼓手，即使是Google，微软乃至现在Facebook工作的大庄家仍然是他们。记得看过郎咸平教授关于美国金融的一集视频，其提到美国股市是整个美国经济的反应，美国人之所以国富民强，很大程度上就是依赖于发达的金融系统，因为在美国大部分的公司的主要持股人是美国人民，也就是说美国全民都可以享受到经济发展所带来的红利。这个体系是在罗斯福总统上台后开始建立的，经过了几十年的发展，在上世纪60年代慢慢成形。虽说华尔街是贪婪的，资本是逐利的，但这套体系的确是美国强大的基础，其很大程度上杜绝了过去资本主义国家存在的家族式企业，垄断寡头式企业，并保证美国科技公司在全球的领先地位。美国的金融机构非常之多，可以分为如下几类：商业银行，提供储蓄和商业贷款服务，如花旗银行、美洲银行、J.P摩根等；投资公司，提供有价证券、期货、不动产等商品的交易服务，如现存的高盛、摩根士丹利等，他们都是投行界的翘楚，美国大部分优质公司的IPO都与其有关；共同基金公司，掌管退休金等公共资产，如富达基金和先锋基金；对冲基金，通过买空卖空股票、期货和货币来盈利，如著名的文艺复兴技术公司、索罗斯和罗杰斯的量子基金。

在美国，一家科技公司的成功，除了其自身的核心竞争力外，还需要依靠华尔街的力量，几乎所有大公司的CFO的一部分工作就是和华尔街处理好关系。对于之前介绍的风投公司来说，其要收回成本，主要有两条路径：一条是收购，比如YouTube被Google收购，Skype被eBay收购，这种做法来钱快，相对收益低一点，适合有很好技术、或很多用户但很难盈利的公司；另一条就是我们常说的IPO上市，盈利不错的公司都会走这条路。对于科技公司来说，其自身不具备到证券市场兜售股票的能力，因而需要高盛等投资公司这样的承包商。承包商以上市价收购一定股票并分配给其自身的客户，并获得佣金（7%）和一部分期权。公司在上市时主要需要关注自身估值和融资额度这两点。这儿继续借用吴军博士的例子，一个是百度公司在纳斯达克的上市，一个是中石油公司在香港的上市。前者选择了强大的高盛和苏黎世信贷作为主承包商，很好的平衡了公司估值和承包商影响力，最终获得了稳定的股价表现，由于大的投资公司比较看重长线，因此不会出现短时间内的疯狂减持，而影响到公司股东的利益。而后者由于选择了资质比较一般的瑞士联合银行，虽然发行价非常高，但最终跌破了发行价，因此选择合适的承销商也显得非常重要。此外，选择合适的融资额度也能很好的平衡公司生存发展和股东权益之间关系。

到目前为止，看到的都是华尔街天使的一面，那么它恶魔的一面是怎么样的呢？那就是华尔街对公司财务报表有着非常严苛的要求，一旦低于预期，股价就会收到严重的打击，这样就造成了公司容易为了眼前利益而放弃长远的打算，这也是很多非常棒的公司不上市的原因。最后补充一个有意思的例子，就是关于华尔街那只看不见的手，其往往在上市企业兼并购时起到不可估量的作用，比如，公司A对公司B进行并购，如果并购后A公司股价与B公司股价之和变大，就会成功，反之则失败，原因很简单，就是投行在这两家公司都有股份。如果当某个行业出现资本严冬时呢，华尔街就会促成竞争企业间的合并以降低成本。其实在我们生活中也有很多相应的例子，比如视频、团购、OTA等领域公司间的合并。

首先介绍信息产业几个有趣的规律：70-20-10规律，对于某一细分领域的科技公司来说，往往会出现行业老大占有7成的市场份额，老二占有2成的份额，而剩下的所有公司占有1成的份额；诺维格定律，即一家公司的市场占有率超过5成，就不可能再翻倍了，这时这家公司往往为了规模的扩大就会开始多元化发展的策略，当然这样做的利弊需要深入研究；基因决定定律，有点宿命论的味道，不过吴军博士和李开复博士总结的很好，“一个在某个领域特别成功的大公司一定已经被优化的非常适合这个市场，这也就是该公司的基因，因而在开展新领域时，会按照原有基因克隆新部门，而这样做却未必适应新市场”，确实是很有道理，有时候这可能就是公司生老病死不断循环的原因吧。

接下来，介绍点轻松的知识，它是每个创业者的梦想，即最佳的商业模式：Google的广告系统，类似的有百度公司的相应系统，不过Google的那句”Never do evil”最近显得是那么发人深醒；Ebay和亚马逊的在线市场，国内的阿里集团也完全得以实现；Dell的虚拟工厂，这很大程度得益于美国便利的物流系统；腾讯的虚拟物品和服务，个人觉得最牛的商业模式，其他都需要直接借助实体经济，而它真的是“无中生有”。

最后来看看吴军博士对未来的畅想，谁是下一个Google，谁是下一个BAT?是新能源，还是生物和制药技术，亦或者是新绿色农业，还是现在发展的轰轰烈烈的云服务、云计算？让我们拭目以待吧。

希望有生之年能到硅谷，斯坦福大学去看看，如果还能在那有段学习和工作的经历，也算是此生无憾了。☺

参考资料：

[1] 吴军. 浪潮之巅[M]. 上海:电子工业出版社, 2011.