

普
华
经
管

伟大的科技创新与创业历程

100 A HISTORY OF
SILICON VALLEY

硅谷百年史

互联网时代

〔美〕 阿伦·拉奥 皮埃罗·斯加鲁菲◎ 著

Arun Rao Piero Scaruffi

闫景立 侯爱华 闫勇◎译 谈锋 闫景立◎审校

The
Greatest
Creation of
Wealth in the History
of the Planet

Silicon Valley has a state of mind where you don't have the stigma of failure.

—— Don Valentine, the Founder of Sequoia Capital

硅谷有一种心态，在这里，你不必因为失败而背负污名。

—— 唐·瓦伦丁，红杉资本创始人



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

100 A HISTORY OF
SILICON VALLEY

硅谷百年史

互联网时代.

〔美〕 阿伦·拉奥 皮埃罗·斯加鲁菲◎ 著

Arun Rao Piero Scaruffi

闫景立 侯爱华 闫勇◎译 谈锋 闫景立◎审校

人民邮电出版社
北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

硅谷百年史. 互联网时代 / (美) 阿伦·拉奥 (Arun Rao), (美) 皮埃罗·斯加鲁菲 (Piero Scaruffi) 著; 闫景立, 侯爱华, 闫勇 译. — 北京: 人民邮电出版社, 2016.9
ISBN 978-7-115-43175-2

I. ①硅… II. ①阿… ②皮… ③闫… ④侯… ⑤闫… III. ①电子计算机工业—工业企业—经济史—美国 IV. ①F471.266

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第169147号

内 容 提 要

一百多年来, 硅谷培育了 50 多位诺贝尔奖获得者, 以及无数依靠智慧和知识成为百万富翁的人。这一人类历史上最伟大的科技创新与创业历程为什么会发生在硅谷? 究竟是如何发生的? 其他地方是否可以复制出“硅谷”?

本书主要关注的是 1990 年美国宣布互联网民用化之后, 硅谷企业所引领的互联网浪潮。作者从技术、金融以及文化的角度, 论述了互联网基本精神的发展过程, 包括宝贝、eBay、谷歌、Facebook 等新一代科技公司的创办背景, 和鼓励员工利用公司专利创业的企业文化起源。此外, 作者还探讨了大公司化 (谷歌、Facebook、Twitter 等大公司疯狂收购初创公司) 的硅谷与其创新精神的矛盾及冲突, 对硅谷以及互联网世界的未来发展进行了预测和展望。

本书对国内的创业者、科技创新者、行业分析师、高科技产业从业人员以及各类高科技产业园区的管理者都有很高的借鉴价值, 是中国读者了解和学习硅谷经验的必读书。

◆ 著 [美] 阿伦·拉奥 (Arun Rao) 皮埃罗·斯加鲁菲 (Piero Scaruffi)
译 闫景立 侯爱华 闫勇

审 校 谈 锋 闫景立

责任编辑 王飞龙

责任印制 焦志炜

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市丰台区成寿寺路 11 号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷

◆ 开本: 720×960 1/16

印张: 26

2016 年 9 月第 1 版

字数: 500 千字

2016 年 9 月河北第 1 次印刷

著作权合同登记号 图字: 01-2016-2464 号

定 价: 69.00 元

读者服务热线: (010) 81055656 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京东工商广字第 8052 号

这个“电话”有太多缺点，没法当作真正的通信手段。这东西本身对我们没有价值。

——西联公司 1876 年内部备忘录

我看全世界对计算机的需求量总共可能只有五台。

——托马斯·沃森，IBM 董事长，1943 年

没有任何理由能够证明，人人都想在家里拥有一台计算机。

——肯·奥尔森，DEC 公司总裁和创始人，1977 年

☆ 《硅谷百年史——创业时代》

(1900年—1968年)

☆ 《硅谷百年史——创新时代》

(1968年—1990年)

☆ 《硅谷百年史——互联网时代》

(1990年—2015年)

(注：为保持每本书的完整性，上一版中的前辅文和第一章、第二章，在新版的三本书中都做了保留处理。)

推荐序一

钱颖一，清华大学经济管理学院院长

硅谷奇迹

硅谷这个地方对我有特殊的意义。我从1990年搬到硅谷，9年间目睹了硅谷的腾飞。硅谷的名声越来越大，人气越来越旺，房价也越涨越高，我对此有亲身的体会。硅谷是指从旧金山向南到圣何塞，大概纵深100公里的一块面临太平洋的平坦谷地。斯坦福大学位于硅谷的中心。就是这么小的一块地方，1998年的产值大约相当于当年我国全国国内生产总值的1/4；也就是说，这么一块小地方顶我们3亿人左右的产值，真为可观。

硅谷是什么？硅谷这块土地原以农业为主，特别盛产大樱桃，直到20世纪70年代还到处可见樱桃树。在外人看来，硅谷是高科技的圣地。但是从来没有人或政府定义过什么是高科技，或高科技含量。硅谷在不断的创新中变化，20世纪60年代硅谷的主导产业是半导体，70年代是微处理器，80年代是软件，90年代则是互联网。硅谷是变化的。硅谷也有起落。比如房价的涨落就是明证。1991年买的房子到1995年房价大概跌了20%，随后几年又涨上去了。所以硅谷也不是永远增长，整个创新过程是一个新陈代谢、时起时伏的过程。整个美国也一样。20世纪80年代日本气势汹汹，把汽车行业占领了，把家电行业也占领了，还买了很多美国标志性的房地产。有统计说，美国在80年代损失了5000万个工作岗位。然而，就

是因为损失了这 5000 万个工作岗位，90 年代美国创造了 7000 万个附加值更高的工作岗位，这使美国经济焕发了新的气象。如果没有 80 年代的阵痛和调整，就没有后来的繁荣，这是一个除旧迎新的调节过程。

之所以称硅谷是一个奇迹，是因为它超出了人们的意料。不要说亚洲人，就连欧洲人也都惊叹不已，未曾料想到硅谷的火热。有人把互联网看作是可与 18 世纪工业革命相比的又一次有深远意义的产业革命。对此，我们现在下定论还为时尚早，很多事情还看不清楚，无法判断。但是互联网已开始改变人们的生活，这一点是不容置疑的。对硅谷的学术研究才刚刚开始，目前还没有理论和经验数据解释它成功的奥秘。下面我将根据自己这些年对硅谷的个人观察以及同硅谷各种人物的交谈，来讲一个硅谷的故事。

硅谷文化

许多人有一种看法，认为硅谷就是一所大学、一个科技园区和很多的资金加总而成的。这是一种机械的“三合一论”，与硅谷的发展事实不符。1994 年，加州大学伯克利分校的安娜·李·萨克森尼安（Anna Lee Saxenian）写了一本书：《地区优势：硅谷和 128 号公路地区的文化与竞争》。该书比较了波士顿附近 128 号公路周围的高科技公司与硅谷高科技公司的发展历程。值得注意的是，波士顿附近有两所著名大学——哈佛大学和麻省理工学院，又有充足的资金——波士顿靠近纽约这一金融和商业中心。在 20 世纪 80 年代前，128 号公路周围的高科技产业遥遥领先于硅谷。但是 80 年代以后，硅谷超越了前者。对此，连该书作者本人都感到意外。她很坦率地说，她在 80 年代写硕士论文的时候，原来的主题是想论述硅谷为什么将走下坡路，因为那里的生产成本变得越来越高。但后来的事实表明，硅谷的收益增长得更快。这引起她深思，她试图去解开这个迷，于是写了这本书。

显然，著名学府和充足的资金并不是造就硅谷的充分条件。那么，硅

谷奇迹究竟是什么造成的呢？这个问题我问过很多硅谷人，还没有人能给出令人信服的答案。不少人把硅谷的成功归因于“硅谷文化”。然而“文化”一词太虚泛了，它可以把我们尚不理解的因素都装在里面。但有一点大家都同意，那就是硅谷文化的重要成分是创业文化。那么又是什么构成了创业文化呢？虽然我们还不能对此有准确的说法，但我注意到近年来硅谷人喜欢形容硅谷是创业公司的“栖息地”（habitat）。用一个生物学的术语来形容硅谷文化，的确耐人寻味。栖息地原指动植物栖生之地。动植物之所以在此栖息是因为环境适宜，而环境则包括了复杂的因素，比如气温、湿度、植被，还有许多我们尚未了解的因素。把硅谷说成是高科技创业公司的栖息地，说明其中层次复杂，难以用机械或电子工程的术语来恰当地形容它，最好用生物的术语作类比。这一栖息地至少包括了以下七个方面的因素。

第一，硅谷公司的生产结构是开放型的。萨克森尼安的书讲到，128号公路周围的公司（比如王安公司、Digital、Prime Computer等）大而全，自成体系，配件相互不通用。这是一种封闭式的生产方式。而在硅谷，公司不是大而全，而是专业化，不同公司生产的部件相互兼容。这种开放型的生产方式有利于快速的革新。

第二，硅谷人才流动频繁，跳槽的情况常有发生。我曾听说某人原来在3COM工作，后来跳槽到另一家公司。两年后又想回来，但觉得有点不好意思。3COM公司的人说，没有关系，我们非常欢迎你回来。这在其他地方恐怕就比较难了。在硅谷，有时候换公司你都不用换停车场，因为停车场的这边是你原来工作的公司，而对面可能就是你将要去的公司。伴随着人才流动的是信息的流动和知识的传播。

第三，加州法律环境较为宽松，使跳槽变得容易。美国是联邦制国家，各州法律并不相同。一位法学专家特别指出，美国各州都有商业秘密保护法律。雇员受雇时，要签一个保证书，防止将来跳槽时商业秘密被泄露。在其他州，这一法律的执行过于严格，使得跳槽的人很容易成为原公

司的被告。但在加州却不是这样，这就有利于跳槽。

第四，硅谷人允许失败。在硅谷失败了不丢脸，一家公司没干成，再去干另一家。在硅谷常听到这样一句话：It's OK to fail，即“失败是可以的”。硅谷对失败的宽容心态，使得人人都跃跃欲试，开创新企业。这也对不想试的人造成压力。若在其他许多地方，创业者失败了则会遭人白眼。

第五，硅谷人的生活和工作观是“活着为了工作”（Live to work），而在其他地方，则是“工作为了活着”（Work to live）。硅谷人是工作狂。工作本身是乐趣，创业本身是目标。百万、千万、亿万富翁们穿的是牛仔褲，吃的是披萨，喝的是可乐。他们的消费与他们的财富相比，小得不成比例。

第六，在硅谷工作的外国移民特别多。美国已是移民国家，但硅谷尤其吸引新移民。硅谷是多民族的大熔炉。就任何地区的人的才能来说，如果其自然分布是相似的话，那么能更多吸引新移民的地方将不成比例地获得更多的聪明才智。在硅谷有两个国家的新移民数量最多，一是印度人，二是中国人。“IC”本来是集成电路的英文缩写，在硅谷，它成了印度人（Indian）和中国人（Chinese）的英文缩写。第一代新移民尤其努力工作，因为他们没有本土资源可依靠，故此背水一战。

第七，美国的纳斯达克（NASDAQ）股票市场为硅谷公司上市创造了有利条件。绝大多数硅谷公司上市时还不盈利，因此没有资格在纽约证券交易所（NYSE）上市。于是纳斯达克股票市场为这些公司上市开了方便之门。众所周知，公司上市是通过资本市场筹措资金的方式，而我更想强调的是，上市又是激励创业者的主要动力。

以上只是我对构成硅谷栖息地的不完全的描述。这些因素一起创造了一片新天地。人们对它的理解仍然只是刚刚开始。

企业家与创业公司

我们常常会把企业家和经理人混为一谈。实际上这是两个不同的概念。在英文里，企业家是 Entrepreneur，由此衍生出“企业家精神”（Entrepreneurship）一词。经理人是 Manager，来源于“管理”（Managing）一词。企业家开创从前没有的事业。新想法、新产品、新工艺、新人马、新市场，从无到有，弃旧从新。企业家与革命家相像，他们喜欢标新立异，甘冒风险，不喜欢四平八稳。企业家创建一家公司成功后，往往会卖掉这个公司，再去创办另一家公司，以此为乐。硅谷有一位名叫吉姆·克拉克（Jim Clark）的企业家，创办了网景公司（Netscape）。在这之前，他创办了好几家公司，办好了就卖掉。现在他又在创办第7家公司。企业家往往没有受过正规的商学院教育，所以没有现成的框框。但经理人则不一样。经理人的主要职责是要管理好一个现有的企业，做好各方面的协调。在大多数情况下，他们不愿也不应冒太大的风险。经理人往往受过正规的工商管理硕士（MBA）教育，有的还是名牌大学毕业。当然，企业家和经理人之间有关联，有先是企业家后又成为经理人的，也有先是经理人后来成为企业家的，或者一个人同时既是企业家又是经理人。例如，惠普的两位创业者是企业家。在惠普成长起来以后，他们又是很好的管理者，很好的经理人。但这不是通则。在多数情况下，一个人的素质不太容易既适合做企业家又适合做经理人。一个很好的企业家可能是非常糟糕的管理者。比如思科公司（Cisco）的创办者是一对夫妻，他们的管理技能就很差。这也就是为什么创业公司的创始人往往后来会被股东炒鱿鱼。

在硅谷，创业是一种风气。其他地方的人们多热衷于买卖股票。但在硅谷，人们想的是如何自己创业，乃至发行原始股。

创业的两个最初的基本要素是人和想法（Ideas）。现在，从有一个想法到公司上市，大概只需18个月，而且这个周期正变得越来越短。创业人发扬的是“延安精神”“插队精神”。大家挤在租来的小办公室内，每天喝点可乐，吃点披萨，穿着随意甚至邋遢。近几年来，特别是在与计算机

有关的公司，越来越多创业者起初不拿工资，他们拿原始股，等将来公司上市或者卖给别的企业时，即可变现发大财。因为那点工资对他们来说也没有什么了不起的。如果要发工资的话，还要筹这笔钱，成本会很高。比如 Hotmail 是一个印度人办的公司。他的公司从创业到卖给微软仅一年时间，便以上亿美元成交。微软愿意出大价钱的原因是 Hotmail 拥有几千万的客户，而 Hotmail 说，我们的客户就是我们的资产，估价时可比照有线电视客户的价值。

企业家创办的公司，上市或者卖给其他的企业后，创业家就此大功告成。通常创业家不愿意在公司里继续干下去，而是另起炉灶。思科公司的创始人在 20 世纪 80 年代时是斯坦福大学计算机系的工程师。在工作中，他产生了一个想法，在计算机之间加一个硬件便可以使联网变得方便。他去找校方，但校方不愿意搞，他又问能不能介绍给其他大学，校方也不愿意。一气之下，他和妻子跑到旧金山，用 25 美元注册了一家公司，取名 Cisco，是旧金山英文名称 San Francisco 的最后五个字母。公司的标志是金门大桥。他们没有钱，就利用信用卡上的一万美元透支额度开始创业，制造了第一台网络联接的路由器（Router）。企业家不到万不得已不愿意去找风险投资家要钱。风险投资的资金对企业家来说成本高，甚至本人也会被风险投资家炒鱿鱼。此事就发生在思科公司，下面还会讲到。

创新与创业又是两个密切联系但又不相同的概念。创新（Innovation）可以在已有的企业中实现，也可以通过建立新企业实现。创业（Start-up）指的是在已有企业之外建立全新的企业。有趣的问题是：为什么很多创新不是发生在已有的、技术力量和资金都很雄厚的大企业，而是产生在那些看上去既无技术力量又无资金的新建小企业。比如，最早热销的个人电脑是由苹果公司的两个年轻人发明的，而不是 IBM 发明的。又比如个人电脑操作系统最初是 IBM 向微软购买的。显然，无论技术还是资金，当时的苹果和微软公司都无法与 IBM 相比。

这不是一个简单易答的问题。它可能与两方面的因素有关。一是激励，

大公司无法给创新者提供足够的报酬，因为风险太大，所以报酬也得足够大。缺乏激励导致许多新想法无法在大公司中生长；二是约束，大公司内部创新往往会受到软预算约束的困扰：在一个大公司内部，停止一个项目或关闭一个部门是很困难的决定，而市场淘汰一家小公司则轻而易举。

我们看到，许多创新是通过创业来实现的。因此，现在一些大公司除了自己搞研发外，还去购买小的创业公司的产品或技术。

创业资本 / 风险投资

在斯坦福大学附近的 280 号公路边有一个地方叫沙丘路（Sandhill Road）3000 号，那里有几幢小楼房。据说，大约美国一半的风险投资公司都在这里。这显然是风险投资公司的圣地。风险投资的投资风险非常高。但我们通常只听到成功的例子，那是因为或者失败的公司已经消失，被人们遗忘；或者失败者不愿意谈及失败的经历。事实上，平均大约九成的风险投资是不成功的。但有些成功的投资，回报是投资成本的成百上千倍。正是由于高风险 / 高收益，风险投资多由私人而非政府进行。

风险投资公司有一套经营方法。比如凯鹏华盈（KPCB）是硅谷一家有名的风险投资公司。它当初投资了英特尔、亚马逊、苹果等后来特别成功的公司。有人说它是世界第一风险投资公司。它有多少人呢？一共 25 个人，包括 9 个合伙人，四五个助手，加上几个秘书，仅此而已。比如该公司投资亚马逊时，亚马逊的创始人约在一个星期六来风险投资公司会面，说有一个想法，在网上卖书。公司留下了他的网址，并且约此人一个星期后再来。然后几个合伙人就立即上网订了几本书，书很快就寄来了。所以，很简单，一星期后他们就签约了，这项投资就这么做成了。这一笔生意当然赚了大钱。那么他们的项目鉴定报告有多长呢？一共两页。在该公司，一个项目往往是由一个合伙人主要负责，但最后 9 个合伙人要一致同意才能投。所以他们摸索了一套自己的办法。其他的公司可能是另外一套办法。因此，成功的就生存下来了，而输者被自然淘汰。

再讲 Hotmail 的例子。创始人是一个印度人，斯坦福大学的毕业生。他一开始根本没有想到做 Hotmail，而是想做网络上的数据库，为此谈了半天，风险投资公司认为他的想法没有希望。临结束前他说，我还有一个想法，是做免费的基于网页的电子邮件。这里面其实有两层想法：一是免费，二是基于网页。免费这一想法并无新意，在这之前已有三家公司搞免费电子邮件，都失败了。而第二层想法，即电子邮件基于网页，是一个全新的想法。基于网页的电子邮件最大的方便之处有二：一是无论你走到哪里都可以用；二是一个上网账号可以供多人使用私人的电子邮件。这一点在像印度和中国这样的国家特别有意义，因为当时这样的地区上网账户稀缺，而每个人都想要自己的私人信箱。毫不奇怪，印度的用户占 Hotmail 客户的四分之一。风险投资公司最初问他要多少钱？他说 50 万美元。但风险投资公司最后只给了 30 万美元的启动资金。很快，Hotmail 成功了。

人们谈论风险投资，往往仅限于资金方面的作用。不错，风险投资提供了资本。但是风险投资的另一个很重要的功能是帮助组织和改造公司的领导班子。所谓领导班子，指总裁（CEO）和主管财务、销售和技术的几位副总裁。世界上比资本更为缺乏的是好的公司领导班子。在美国，据说现在有 150 家大公司 CEO 的位置找不到合适的人。一家风险投资公司之所以比其他同行强，关键在于它知道谁和谁能搭配在一起，不仅每一个人都要好，而且这几个人还要能在一起配合，这就难了。硅谷集中了各种各样的人才，而风险投资家有广泛的关系网，熟悉各种各样的人。哪个风险投资家在这方面的能力强，它所投资的公司上市的时候，市场价值就高。

风险投资公司组织领导班子时，有时不得不把创业者赶走。这当然会让创业者很愤怒。乔布斯创建了苹果公司，后来被赶走了。几年后又把他请回来，那是后话。另一个有名的例子是思科公司。这对创业者夫妻创业后，凯鹏华盈给他们注入了资金。结果怎么样呢？该风险投资公司派人来当总经理，因为它是大股东。结果有一天开会时，把女合伙人叫来跟她说，现在董事会做出决定，你被解雇了。之后，男合伙人也离开了。这位女合伙人像艺术家一样，管理毫无章法，跟其他管理人员无法协作。而男合伙人根本就

是一个技术人员，对公司战略毫无感觉。夫妻俩一气之下，把 33% 的股票全卖了。当时他们的股票大概每股只卖了 10 美元，现在已远不止这个价格。后来他们俩离婚了，这位女士跑到新罕布什尔开了一家专门卖指甲油的公司，或许她偶尔也会感慨思科公司已是硅谷最成功的公司之一吧。

企业家把公司做大了，公司治理结构会有一个转变过程。企业从创业期进入成熟期后，需要不同的人才来管理。这个转变的过程需要有一套机制来控制。风险投资家往往在其中起了很重要的作用。因此，风险投资公司与所融资的企业关系非常密切。从组织班子、参与管理、实行监督这一角度看，风险投资公司与华尔街上的投资银行和共同基金等金融中介机构有重大差别，因为后者与他们投资的公司之间的关系是“保持距离型”（Arm's length）的，他们的操作只限于交易而不涉及公司的战略决策，而前者对他们所投资的公司起战略决策作用。

“另类”大学

讲硅谷的故事不能不提斯坦福大学。熟悉硅谷历史的人都知道，斯坦福大学在硅谷的产生过程中起过非常重要的作用。与斯坦福大学有关的企业（即斯坦福的师生和校友创办的企业）的产值就占硅谷产值的 50%~60%。斯坦福大学的科研实力很强，但这恐怕不是全部。波士顿附近的哈佛大学和麻省理工学院加起来，我想比斯坦福大学的科研实力更强。在旧金山东边的加州大学伯克利分校，其工程技术实力也不亚于斯坦福大学，但在它们周围并没有类似硅谷的区域出现。

在某种意义上，斯坦福大学是“另类”大学。首先是校方对师生创业的积极态度。有时候一个人的影响力有特殊意义。20 世纪 30 年代斯坦福大学工程学院院长特曼教授（Fred Terman）就是这样一个人。正是他把已在东部工作的、自己之前的学生休利特和帕卡德招回到斯坦福，从自己腰包里给他们投资了 500 多美元帮助他们开创了惠普公司。据说这是世界上第一笔“天

使资本”(Angel Capital)^①。后来惠普公司对硅谷的影响有目共睹。特曼教授开此先河，开创了大学支持教授、学生创业的风气，一直影响到现在。

斯坦福大学师生创业是一种风气。硅谷的有些公司就是一些正在斯坦福大学就学的学生们创办的。著名的例子是雅虎(Yahoo!)。当时杨致远(Jerry Yang)和一个同学写了一个搜索引擎的程序，放在学校的网络上。虽然这个搜索引擎很受欢迎，但学校管计算机的人抱怨网络因此变得太拥挤。结果他们就自己出来办了家公司，取名“Yahoo!”，纯属玩一玩。没有想到一不留神赚了大钱。在斯坦福大学工程学院的一栋楼里先后诞生了三家著名公司：SUN、硅图和思科。SUN公司的名称是斯坦福大学网络(Stanford University Network)的缩写。创始人是斯坦福大学的师生，他们当时发明了工作站(Workstation)后，便自己出来办了公司。开创硅图公司的是斯坦福大学的一名教授，这已不是他的第一家公司了。网景浏览器的前身Mosaic原是伊利诺伊大学的教授开发的。伊利诺伊大学是在美国工程科学方面处于领先地位的大学，拥有超级计算机。斯坦福大学的吉姆·克拉克发现后，把他们整个科研小组挖到硅谷，创立网景公司，并开发了Navigator浏览器，从此改变了人们上网的体验。网景公司上市时极为轰动。类似的，Unix操作系统是加州大学伯克利分校发明的操作系统，后来被广泛应用在SUN公司的工作站上。

需要指出的是，斯坦福大学并没有“校办工厂”或“校办企业”。它办的工业园区当年以象征性的1美元的价格出租给创业公司。它的技术专利办公室只是帮助教授申请专利。学校的几十亿美元的基金交给一个资本管理公司做多样化投资以分散风险，其中只有很小部分投在风险投资公司。但斯坦福大学不参加所投资企业的管理，从这个意义上来说，学校并不“经商”。学校的基金主要来源于校友和成功企业家对学校的捐赠。学校则以捐赠者命名建筑物和讲座教席的方式铭记这些捐赠者。

^① 天使资本是指个人(即天使)出笔小钱给萌芽中的企业。企业有了一定产品后才去找创业资本做风险投资。

硅谷不是计划造出来的

我们从硅谷的成功中看到个人积极性和创造性的充分发挥。硅谷不是计划造出来的。硅谷也不可能产生于僵化的体制。只有一种自由的创业体制，非常分散的决策过程才能创造出硅谷这样的奇迹。发展高科技，资金固然重要，但更重要的是要有一种能充分发挥人的创造力的体制和文化，用以造就创业者的栖息地。

企业家和企业家精神，创业和创业公司，是推动市场经济发展的重要动力。在主流经济学中，过去只局限于研究价格调节机制。在非主流的经济学里，特别是奥地利学派，则非常强调企业家精神。比如熊彼特，他认为资本主义的最大活力是企业家的创新，他称之为“创造性的毁灭”（Creative Destruction）。奥地利学派的另外一个重要代表是哈耶克。他从根本上批评计划经济，认为社会的知识分散在每个个人身上，而任何计划者都不可能把握所有信息。因此，只有发挥每一个个人的积极性，激发他们的创造性，经济才会有活力。如今硅谷的成功，证明了他们的观点是正确的。

有一种观点认为，越是高科技越是要政府来管，因为市场会失灵。这在理论和实践上都站不住脚。什么是高科技？高科技的重要特点是不确定因素大，风险大。如果政府参与大量的创业投资，将会冒很大风险。

然而，我们也应看到，在发展高科技方面，政府不是没有作为。政府应该做的一件重要的事情就是调动和保护创业者的积极性。比如，放宽政策，明确产权，允许技术入股，允许企业转让；搞好类似纳斯达克的资本市场，为企业上市创造条件；放宽留学生回国政策，支持海外与国内的高科技合作等。^①

^① 本文摘编自钱颖一教授的《硅谷的故事》一文（原载于《经济社会体制比较》，2000年第一期）。

推荐 序二

段永基，四通控股有限公司主席

21 世纪，人类社会迅速进入了创新驱动发展的新时代。放眼全球，能称得上创新驱动器的，非硅谷莫属。

当世界各主要经济体都在制定各自创新发展战略的时候，认真研究硅谷成功的秘诀就成为他们的必选课程。

硅谷的人们发明的东西很少，硅谷的魔力在于它能快速地使种种发明产业化、规模化，这无疑与其独特的创新文化和大量风险投资、完善的法律体系等创业架构的建设密不可分。

硅谷创新文化的核心，是鼓励冒险、包容失败。这种冒险，包括对成熟技术的颠覆、对传统思维方式的颠覆、对现成建制的颠覆，也就是硅谷人十分欣赏的破坏性创造。

这种文化像黑洞一样吸引着全美国甚至全世界那些有着无拘无束思想行为的特立独行者们，源源不断地涌向这里，而完善的创业架构又激励他们中的许多人像“奴隶”一样地拼命工作，最终成为一个个年轻的亿万富翁，创新发展形成了一个有力的正向循环……

这就是本套书向我们展示的硅谷百年来的发展足迹，这也是我所看过的最为全面、系统、深刻地剖析硅谷成功经验的著述。


2016. 7. 11.