

赛伯乐陈斌：布局海外 始于硅谷

编者按

在创投行业亟需洗牌、调整、重构的环境下，赛伯乐嗅到了不一般的气味，并在“发源地”硅谷尝试着中外合作、西为中用的道路。

文/本刊记者 杨淼



陈斌，赛伯乐基金创始合伙人兼总裁。

2015年下半年，创业态势红火但是资本却遭遇寒冬——新增投资项目和投资总额在不断缩水。创投业目前面临着严峻的挑战，首先是来自中国经济环境的挑战，在经历GDP增长速度放缓之后，中国经济在后期可能只能保持中、低速增长，这使得创投行业的生态处在冬天；另一方面，创投行业竞争加剧，行业自律方面也面临着监管机构的压力，创投行业自身似乎处在一个恶性竞争的环境当中，所以整个行业需要洗牌、调整，重新建构一个新的格局。在此环境下，赛伯乐嗅到了不一般的气味，并在“发源地”硅谷尝试着中外合作、西为中用的道路。

“人才项目化、项目资本化、资本证券化”

“现在是创业最好的时代。”2015年李克强总理的政府工作报告中，13次提到“创业”，频次创十年来最高。中央也不断地在放权，深化改革，为创业者创造更加市场化的环境。政策环境的加持，使得创业热潮一浪高过一浪。但隐藏在创业热度后面的是令人触目惊心的死亡潮：IT桔子数据显示，截至2015年12月31日，IT桔子公司库里共有989家公司处于“关闭”状态，占到了

总体的4.5%，比2014年新增83家公司。具体来看，北京地区是创业公司死亡的最多地区，共有411家创业公司宣布关闭，占比41%；上海排第二位，共有206家创业公司宣布关闭，占比21%；广东排第三位，共有137家创业公司宣布关闭，占比14%。

针对此，赛伯乐基金创始合伙人兼总裁陈斌提出了“人才项目化、项目资本化、资本证券化”的创投思维，即创业时人才需要和自身优势技术结合，以人才+技术的模式将技术转变为项目；同时优秀的项目要尽可能和基金以及投资对接，这样才会有价值，项目就会变成动态的、有生命力的项目；最后资本要证券化，也就是通常说的上市的过程，只有通过上市技术、人才价值才能转变成股权股票，所有人才都能在股票市场上体现价值。在陈斌看来，这才是一个人才最为理想的成长路径：“人才的成长或者企业的扶持不要总挂在嘴上说，当然也不是简单的政府奖励多少钱。而是广泛使参与创业的人才在创业中收益，即使不是创业者而是公司内技术部门人员，通过资本期权也可以在资本上获得收益。只有这条路打通之后，国家经济转型、科技创新才能水到渠成。”

在这其中，投资人能做到的不止是锦上添花，更重要的是雪中送炭。陈斌认为，这点上赛伯乐的表现无疑是出色的，因为在具有潜力的创业者遭遇困难的时候赛伯乐并不是放弃而是继续追加投资，同时帮助投资对象引进优秀人才、找到优秀战略资源。“2008年的时候我们给聚光科技投资了一个亿，但这一个亿投资的背景可不是上市，而是资金链断裂和现金流周转困难，他们当时已经困难到向政府求救了。但是两年后，聚光科技势如破竹，成功上市成为了第一家本地海归创业上市的企业。当然我们后期也有追加投资，但是对于聚光科技来说，当年的一个亿才是真正拯救他们于水深火热中的稻草。”

硅谷只是个开始

2014年，赛伯乐牵手杭州市政府在美国硅谷设立了“天使投资基金”，拉开了赛伯乐进军海外市场、构建创业生态系统的帷幕。区别于传统引才方式，赛伯乐在硅谷设立了基地，专业服务国内需求与国外资源匹配。

“硅谷是一个尝试，为了接下来更大的棋局打基础。”陈斌如是说。



人才的成长或者企业的扶持不要总挂在嘴上说，当然也不是简单的政府奖励多少钱。而是广泛使参与创业的人才在创业中收益，即使不是创业者而是公司内技术部门人员，通过资本期权也可以在资本上获得收益。只有这条路打通之后，国家经济转型、科技创新才能水到渠成。

从投资大户转型成为高端人才“猎头”，陈斌说赛伯乐考虑得远比外界猜想的多。他认为赛伯乐如此着棋，是建立在长期海外投资经验以及对国内情势的分析之上的。“首先，人才虽然是老生常谈的问题，但是中国目前鼓励创新驱动的力度可谓巨大，人才问题受到了前所未有的重视。”陈斌分析，中国长久以来在创新和教育上存在着缺陷，造成了短板效应。中国虽然一直在尝试转型但是收效甚微，最重要的原因就是人才的缺失。在当前转型升级压力笼罩各行各业的时候，中国也因为缺乏人才而难以推动优秀的项目落地。

其次，据陈斌介绍，因为赛伯乐的成员经常到访世界各地，对比后发现硅谷、洛杉矶、德国的华人非常多，而且这些人才很适合中国现阶段社会需求。“我们国家早期培养的人才很大一批都流失到了国外，现在他们正好是40多岁年富力强的时候，既有高学历又有海外学习背景和海外公司学习经验，同时他们有强大的创业或者归国需求，赛伯乐能做的就是为这股人才流动打通‘河道’。”

第三，浙江赛伯乐的两位创始合伙人主要都是国家“千人计划”评委专家，其中有一位本身就是国家“千人计划”的入选者，可以说和海归群体有着天然的联系。去年结束的第十二批千人计划评选，陈斌也参与其中，他说近年来由于国内政策扶持，国外高层次人才回国创业的热情很高。但是令人有些惋惜的是，很多海外高层人才在归国的时候因为不了解国内的形势和经济环境、政府政策、市场需求、合作伙伴、金融环境，需要一个较长的磨合过程，就在这个磨合的过程中许多科技精英人才饱受很多的艰难困苦，甚至让很多专家放弃了创业。“这不仅是创业者本人的遗憾，更是我们国家在转型中的巨大损失。而赛伯乐起源于硅谷，能给创业者



营造硅谷的创业氛围。另外和海归合作是赛伯乐一直以来的重点，浙江省海归创业最成功之一的聚光科技就是我们的合作伙伴。”

赛伯乐重点将会是海外

国内创业形式向好，但是幕后的投资人们日子却不太好过，从2015年下半年开始新增投资项目和投资总额在不断缩水。据清科集团统计数据显示，7月份开始，投资案例数就开始降低，但金额还保持增长。到8月份，案例数环比减少了11.29%，金额环比下降63.58%。值得关注的是，10月份总投资金额19.65亿美元，大幅降到了仅有9月总投资金额的1/3的水平，案例数环比也减少35.59%。这个月还首次出现了投资总额和案例数环比（和上月相比）和同比（和去年同期相比）双降的局面。

关于当前投资形势是否达到寒冬状态，投资圈有着不同的答案。但无论如何，投资界竞争日渐激烈是不可辩驳的事实。为了趋避白热化的国内投资大战，赛伯乐将目光放到了国外：“今年赛伯乐的重点将会是海外布局，在硅谷的尝试成功之后我们将会将足迹延伸至洛杉矶、波士顿、以色列拉托维夫、德国、日本，在当地城

市落地、成立联合基金，在全球几个产业集聚地建立全球人才输送、供应系统。为什么选定这几个地方，也是因为其优势产业正好契合中国当前所需：硅谷优势产业是半导体和IT；洛杉矶文化和创意产业融合厉害；波士顿是生物制药和健康；日本是环保和新材料；德国是装备和机器人。我们今年的目标就是在这些产业聚集地建立工作站，然后和中国联系起来，把这批人才、项目、资源对接到中国来，成为中国转型升级的一大助力。”

连接中外，赛伯乐布局的更多的是产业链条。“以医疗行业为例，在线上资源方面我们有挂号网等载体，汇聚了一千多家医院，有上亿的病例资料数据积累；在线下资源方面跟最大的商业地产商绿城投资合作建立绿城健康，专门锁定高层次的用户群体；另外在养老方面，康久医疗在医养结合方面算是翘楚。所以我们给创业者提供的不仅是资金，更多的是提供线上的资源和线下社区用户。也就是说赛伯乐应该是中国能最快将国外医疗项目嫁接到中国市场中的投资机构，也是能最快产生现金流的地方。”陈斌这样形容未来赛伯乐的布局。