

一个风口”

解读创业国度 以色列的成功密码

实习记者 林升女

以色列谷：初创公司的圣地

以色列位于中东之角，地处亚、非、欧三大洲的结合处，人口800多万，国土面积仅2.2万平方公里，相当于我国的一个中小城市。然而，在这片土地上，2015年，初创公司总数上升至1400家。这片土地培育出了147家在纳斯达克上市的科技公司，超过欧洲所有公司的总和。

根据国务院参事、中国与全球化智库主任王辉耀的实地调查，以色列境内分布着大大小小的技术园区，由南至北，错落有致。他认为，整个以色列就是一个巨大的创业园区，“以色列谷”由此得名而来。以色列人对创业的极高热情是王辉耀对以色列的另一印象。他走到哪里都听到人们在谈论创新。那么这个巨大的创业之谷是如何形成的？以色列人又缘何不惧风险，如此嗜好创业？

军事化教育赢在终点线上

人才是第一核心要素。为了吸引人才，以色列政府专门设立了移民吸收部。日前，以色列总理声明，拟耗资约4500万美元用于鼓励法国、比利时、乌克兰的犹太人移居以色列。这个计划正契合了犹太人的归根情节，引发了一波犹太人的回归潮。据统计，仅在2009年，以色列的回国计划便吸引了2400名欧美国家的犹太裔顶尖科学家回归。

对教育的重视是以色列人才政策的另一个方面。据介绍，在18岁之前，一个以色列学生都在轻松、自由的学习氛围中完成学业。与中国家长“赢在起跑线上”的教育理念不同，以色列母亲采用“放养式”的教育方法，充分给孩子自由。看似自由、开放的氛围，但却能启发孩子的好奇心，培养其独立思考的能力。

全民服役是以色列人才教育的另一大特色。18岁之后，以色列学生将体验到军事生活的艰苦和战争的残酷。服过6年兵役的Ofir Ehrlich说，“服役期间，军队的尖端科技部门会把一些聪明的年轻人挑出来单放一个部门里，而且这个部门里相互的关系很紧密，所以当服役结束后，他们有机会接触到以色列高科技领域的大佬。”年轻的Ofir Ehrlich已经积累了3次创业的经验，并且其创立的第二家公司被美国纳斯达克上市公司收购。

“这就是许多以色列年轻人的创业梦。”以色列人Danny Leshman表示。据统计，在上市或融资过程中有高达95%的以色列创业公司被外国公司收购。“创业-出产-被收购-再创业”是许多以色列年轻创业者们的共同轨迹。可见，创业在以色列人心中与信仰无异，他们追逐的是一种内心的丰富和自我价值的升华。

以色列教育部部长夏依·皮隆日前表示，“以色列的专长是出口人才。”这个人口只占世界人口0.3%的国家，却贡献了20.2%的诺贝尔奖得主。

独具特色的创新系统带动融资

相比以色列的人才战略，以色列政府所制订的一套独具特色的创新系统是造就“以色列谷”的另一个重要原因。

实施首席科学家办公室负责制(The Office of the Chief Scientist,简称OCS)，是以色列国家创新系统的一个特色建制。首席科学家一般是科技创新领域、风险投资领域的领导人，薪水不多，但荣誉极高，一般任期4年，由该科学家办公室所在部的部长提名。首席科学家办公室的主要任务是代表政府帮助社会和企业开展商业性的研究与开发，促进高新技术的发展，为科技人员提供风险资助。

硅谷模式也曾是以色列人想要复制的范例，但最终因两国迥异的投资环境而宣告流产。但聪明的以色列人转而走出了一条具有以色列特色的风投模式，即依靠政府的力量帮助初创企业渡过最初的“死亡谷”。

以色列政府在1991年创建了一个科技孵化器项目，1992年又制订了YOZMA计划。受益于这两个项目，20世纪90年代以来，在纳斯达克上市的以色列高科技小公司数量仅次于美国。其中，孵化器项目有一项重要原则，即“风险分担、收益不共享”。政府向初创企业提供两年软贷款，两年后，如果企业创业失败，则不需要偿还；如果成功，则只需偿还3%的销售额，由此政府的孵化基金才能不断循环接力给下一位创业者。

YOZMA计划更被誉为“世界上最成功的政府引导型的风险投资推进计划之一”，其运作模式与结构倾注了以色列政府精心的顶层设计。资料显示，YOZMA基金运作包括两个部分：一是直接投资，即以2000万美元直接投资于初创公司；二是成立子基金，即以8000万美元与国外金融机构合作发起成立10个子基金。值得注意的是，政府提供的扶助资金并不直接作用于YOZMA基金，而是通过首席科学家办公室埋单。到2000年，YOZMA基金首期所参股的10个子基金都已经实现了私有化。其中，YOZMA基金的私有化计划极大地激励了高素质基金管理者的参与，引入的国外金融机构为本土的风投企业提供了学习机会。更重要的是其有效解决了创新型中小企业资金不足的问题，极大地推动了高科技产业的发展。

硅谷：中国资本的“香饽饽”



有人认为，在经历了历史性的金融危机之后，美国的经济衰退止步于硅谷的IPO浪潮。随着硅谷的复苏，华尔街的繁荣，美国经济正向巅峰状态爬坡。美国的利好局势吸引了新一轮投资浪潮的翻涌。

这一波浪潮还是互联网企业领衔，与在以色列的“小打小闹”不同，科技巨头们在硅谷的投资可谓“土豪做派”。这一场融资秀以阿里巴巴在美国上市最为风光。仅仅数月之后，阿里巴巴通过上市筹集了250亿美元资金。业内人士断言，“将硅谷染成红色的中国企业的存在感有望不断提升。”

中国投资者们涌入硅谷，一方面可以更快地了解美国的科技市场；另一方面，随着中国消费市场的兴起，来自中国的公司和机构，能够更好地帮助美国初创企业们更好地进入中国。

中国科技巨头“扎根”硅谷的并不止阿里巴巴一家，百度、腾讯、奇虎360等均在硅谷设立了风投部门以及分公司。其中，腾讯在众多走出去的科技企业中是较早有所行动的一家。据报道，早在2011年，腾讯便宣布斥资7.6亿美元成立基金，用以投资新兴企业。2012年，腾讯斥资2.31亿美元收购Riot Games，随后又花费3.3亿美元收购Epic Games 40%的股权。此外，腾讯还参与了收购动视暴雪25%的股份交易。

以色列：中国资本的“新大陆”



截至2015年，根据以色列经济部粗略计算，中国在过去三年对以色列的投资额上升至40亿美元，主要的投资领域包括金融、计算机软件、医疗器械、农业等方面。至今国内企业已经投资了80多家以色列高科技创业公司，相比2011年增加了88%。

国内企业“联姻”以色列科技企业主要表现为三种路径：一是直接收购，二是向以色列风投基金注资，三是直接成立风投基金注资。在中以联姻的资本浪潮中，尤以国内科技巨头的接连试水而醒目。据报道，阿里巴巴、百度、奇虎360、联想集团纷纷向以色列风投基金注资百万甚至千万美元。

同时，国内金融资本的涌入也毫不逊色。2013年，中国平安旗下的平安创新投资基金创立了一支规模1亿美元的基金，中国风投基金塞富投资基金首次实施在以色列的融资。

此外，国内一些高净值的成功人士也将目光瞄向以色列，希望在全球投资热潮中分一杯羹。为了满足这些投资人的“胃口”，以色列政府以前所未有的包容姿态，开放股权众筹平台，如OurCrowd。目前已有6%-7%的中国投资者在OurCrowd平台上进行投资。

上汽：进军硅谷和以色列谷



如果说底特律是美国汽车制造和技术研发的传统中心，那么硅谷已然成为全世界汽车产业技术革命的新中心。近年来，通用、大众、丰田、奔驰、宝马等汽车跨国巨头早已在硅谷布点，成立创新中心或风投机构。而作为国内领先的汽车大集团，上汽集团站在前沿，进军硅谷。据悉，上汽已在美国硅谷成立了上汽加州风投公司，聚焦捕捉在硅谷中诞生的“创新种子”。不仅在风投、资源方面布局，上汽还成立了创新中心，以“资本+技术”的方式延伸到硅谷乃至世界各地的前瞻创业阵地。

此外，在被誉为“创业国度”的以色列，早在几年前，上汽便通过风投基金，跟踪投资以色列的新技术创业型公司，包括著名的Mobileye公司，其智能行车预警系统技术被称为“移动眼”，已受到世界各大汽车公司普遍关注。近期，上汽更是借助加州风投公司的专业投资力量，加快在以色列寻找合适的汽车前沿技术。

