

中文实录乃根据讲者演讲的普通话即时传译或原声整理，未经讲者审核。

## 炉边谈话

顾怡梅：早上好，感谢您，非常感谢 Christine，她是 500 Startups 的创始合伙人，这是一家很早期的种子基金，请 Christine 简单介绍一下自己，然后我们会谈一些有趣的课题。

蔡李美成：很兴奋来到这，我是 500 Startups 的创始合伙人和行政总裁，我们是早期全球的创投基金(VC)，大家可能都知道，或者接触过我们的种子基金计划，我们在 2010 年成立，所以只是 8 岁大，我们投资了超过 1700 家公司，在全球超过 50 个国家，我们团队有超过 100 个人在不同的国家。我们的使命是在全球发掘和支持一些创办人。看一些传统的 VC 可能忽略的，比如一些地域或某一种创办人、某一种业务，我不像很多硅谷公司是在硅谷出生。我之前曾在 Google、YouTube 里面工作的。

顾怡梅：Christine，今天早上第一个主题就是 ICO，中国现在已经是 ICO 市场，韩国也会跟随。另一方面日本政府是最保守的，你对 ICO 的看法怎么样呢？对于 ICO 早期投资的影响。

蔡李美成：你说 ICO，很多人都会提起精神，因为很多人都关注，这方面有很多的波动，现在 ICO 有加密的，起码对我们 500 Startups 来说是很早期的 VC，我们看创办人在做什么，我们有很多创办人筹了很多钱，通过 ICO 筹了不少资金。相比 VC，通过传统的方法筹了很多资金，早期 ICO 是天使 VC 资金，至于这会不会颠覆 VC，以后只通过 ICO 投资，而我们就变得很不重要？有很多这类的担心，因为当众筹变得越来越大，在网上筹资。我觉得这个不会消失。

谈到监管机构他们会怎样反映，我觉得说到不要阻碍创新方面，如果这些监管机构不会完全禁止，而是看看怎样能够帮助，怎样监管这个空间。但是如果完全禁止的话，这个肯定不理想，对于商业，对于集资方面。

顾怡梅：ICO 方面有一个咨询网络，你的想法为什么一些公司完成了 500 Startups，为什么他们会用 ICO 的渠道，而不是用传统的种子基金呢？

蔡李美成：在早期的时候，这些创办人很粘着公司，他们不想放弃任何的控制，无论是其他新的投资者加入还是怎么样，在硅谷就是有一种感受不想放弃权力。你听过一些故事，创办人被踢出董事会，一些早期的公司，他们了解到投资者可以带进来的帮助。当然不同市场有不同情况，硅谷里面一般权力都是在创办人的手中，不是说筹资很容易，但是创办人有不同的选择，他们可以找加速器，很多加速器不会坐在董事会，不会控制公司，他们可能持有 5%-10% 的股权，但是他们不可以踢走创办人。如果你投资在很多公司里面，你没有时间去参与董事会，去控制公司，所以 ICO 是另外一个筹资的方法，我不需要放弃股权，不需要放弃控制权。唯一的筹资方法就是 ICO，这是短视的，有很多公司都犯错，认为我只需要筹资，但是最重要的层面是他们其实是要赚钱，需要顾客买他们的产品。对我们来说，我们有看过一些公司，通过 ICO 筹资很成功，有些公司已经筹过 VC 的资金。我们没有看过一些没有用其他方法就立即在 ICO 很成功。

顾怡梅：你觉得区块链和智能合约未来是怎样的？我们谈过很多题目，比如移动对比区块链的例子，你怎么说呢？

蔡李美成：这个很有趣，ICO，区块链，或者你说我们公司是用 AI 驱动的，很多这些概念。区块链方面，我们在科技里面，消费者和投资者都很疲惫，又有另外一个东西，好像不是解决深入的问题，但现在看到很多兴奋的发展，以前当移动开始出现，很多公司，比如 Android、iOS 平台还是很新的，很多公司说我们是新的公司，他们在建平台和工具，围绕移动的。但现在如果你说你是移动的公司，这个没有什么意思，因为所有的东西都是移动的，所以有很多的平行。我们看区块链，可以是区块链，也可以是其他，只是数据不是只有几个单位持有，而是分散的。有一些科技是有区块链的技术，还有一些公司他们本身不是区块链，他们可能是做医疗的，或者做电商的，但是他们用区块链科技。几年后将会是很普遍了，就会觉得你是用区块链，就等于现在的移动，那要多少时间我们要看。这个就是我对区块链的看法。现在我们看到比特币，还有加密货币的应用，但是它可以延伸到很多不同行业。

顾怡梅：我们的预测是将会有一个新的数据库的结构出来，提供很多好处，像现在区块链带来的好处，我同意你说，如果你是初创企业，我们不会说自己是数据库公司，因为所有人都用数据库了，如果你只是用数据库就不会说是数据库公司。我们要看实体应用对于区块链，才可以看到使用智能合约和真正的应用。

蔡李美成：这是 B2B 科技数据的力量，同时也在消费者这边，其实是一种平衡，是鸡蛋还是鸡的问题，这要看消费者的认知，还有保障每天的使用。如果商业开始用区块链科技，美国的医疗跟其他地方不同，美国人的医疗记录不是集中的，可能一个人在不同的地方看了几个医生，从病人的角度没有看到有任何成功的集中记录的方法。一些医生不是在同一机构，这就很困难，这是我的记录，不是你的，为什么让你持有呢？就好像区块链，如果是分散的话，你从顾客角度看，而

不是说这是很棒的科技，而是要看它怎样改变生活。

顾怡梅：我们开始的时候谈 ICO 颠覆早期投资，我们可以谈谈，比如说软库 1000 亿的资金怎样颠覆市场？

蔡李成美：这个金额的钱，很多人可能都感到惊讶。从早期角度看，我们是 A 轮钱和 A 轮融资，有些题目如果你看，这有什么影响呢？有其他后阶段的 VC 和软库，他们可能抢走所有东西。这样想可能是过大的反应。从另外一个角度讲，有很多钱进入科技板块，这对于流动性有什么影响呢？是不是没有这么多公司会上市？这是 VC 或者科技投资的关注，有多少被收购，很多人在预测 2018 年会有更多 IPO、更多并购，软库就宣布很多人在等，但我觉得还是有很多钱流入科技板块。人们还没有放弃这个行业，我整个事业都在科技板块，我不会离开，对我来说还是很兴奋的。我会看到很多的机遇，我不会认为这个会杀死所有后阶段的基金，软库不会投资所有东西，而是有选择性的投资。总体来说，对科技是好的，也是第三个退出机会。

顾怡梅：以前只有 IPO 和并购，现在有软库，这对早期投资者是正面的，不是负面的。

蔡李成美：是，很有趣。有一家私人公司，我离开学校就替他们工作，他们是做软件的，已经 40 年的公司，做得挺好。最近我看到他们收到软库的投资，几年前筹了一些 VC 的资金，他们是小股东，有其他流动性的机会。我的第一反应是软库连这么小的公司都投资，他们的收入不小，但是没有太多人注意，不是典型硅谷的公司，他们真的在做一些工作。可能是早期投资者另外一个流动性的选择，我觉得很兴奋。同时某种程度，对一些人来讲投资在大东西对他们是压力，如果看其他基金，可能是晋升性的过程，可能人们会觉得我都想投资在科技，无论是好还是坏。

顾怡梅：初创在早期可以吸收什么教训？

蔡李成美：很多。早期他们应该想的是典型的确保公司的产品是人们会用的，你对任何早期的公司都会这样建议。有一点可能很多人没有抓住，就是管制方面，特别是关于新的资金的机会，无论是 ICO 还是新的我们还没有听过，未来几年会出来的东西，很多人会错过。最终谁经营这些公司、谁创办、谁被招聘到这些公司，谁用这些公司的产品？就是人。如果以为 ICO 只是等于吸收一些钱，那这样就会错过很大的机会。投资者、董事会成员有很多可以带进来帮助公司。我觉得早期的公司在硅谷里面或者后期的公司，比如 Uber，其实董事会对公司有可能有负面影响，但很多情形都是带来正面影响。现在是一个常规，一些创办人不会想我在哪里找帮助，他们不会想这么多关于管制。

顾怡梅：人们有时候会想到要成为企业家是很光荣的事，很多的企业家放弃他们个人的生活很多年，大家可能好奇想要了解，对一个年轻的企业家你会给什么建议？当他们开始这个旅程的时候。

蔡李成美：我们看到一些创办人比其他的更成功，无论是因为他们记得他们学过的东西还是怎么样，我不会说一定要很快或者不择手段，但是你不能花太长时间作出反应，同时要维持谦虚。有很多创办人很自大，觉得他们自己就是最棒的。我知道外面还有很多不同的企业家，如果能够受教，创办人就会做得比较好。如果是一些 CEO 经营一些公司，他们可能很难吸引人和他们合作或者投资到他们这里面，如果他们没有这方面的特性。某些很有名、很高层的 CEO 可能很难和他们合作。所以对创办人来说就不可以太自大。

顾怡梅：我们做了很多的工作，分析创办人的性格特点，我们也做过这样的项目，正如你说，比如他们能不能做很快的决定，他们的产品和市场能不能筹资，能不能招聘，能不能很快的辞退一些做得不好的人，我们就分析这些人的性格特性，看有没有可能有精神或者心理问题，我们分析所有的 CEO，那些非常坚韧、坚持的，无论是市场好还是坏都可以生存，他们能够反映对于那个产品市场的吻合，或者要招聘或者辞退人都可以做得很好。

蔡李成美：我们听过一个人基本有的负面经历，或者任何好的失败原因，都不能挽救雇员的工作或者投资者的钱，如果你花所有钱在一些层面，一些负面，很多人容易这样做，我本来应该这样做，这不公平。或者在一团糟里面怎样找一个方法，其实我们看到一些困难的时间，一些创办人跟联席创办人有些冲突，有投资者离场，你面对这样的危机，很多的创办人都会很害怕、很担心。最重要的是不要放弃。

顾怡梅：你觉得在美国科技的未来是怎样？我们在商业的那边有不同的参与者，比如 VC 等等，现在 VC 有接近一千个 CVC，几年前有三百个，十年前可能只有十多个，你怎么看科技和投资的环境在 CVC 方面，VC 的资本家看一些很大的公司、早期的公司，500 Startups 做得很好，你觉得 2018 年、2019 年会怎么样？

蔡李成美：整个环境你可以看 VC 的方向怎么走，几年前，有些早期的资金，无论是来自商业还是 VC 还是天使投资者，估值太高，现在我不是说已经冷却了，其实还是非常活跃。像软库的钱有其他不同的选择，整个环境在科技方面还是很活跃的。如果想到不同的企业，我觉得还是跟初创有些张力，对 VC 可能不是，但是你如何和初创合作？有些 CVC 真的做得很好，因为他们建立自己作为 VC 的品牌，他们不是做很短期的实验。一些大公司想做创新、想做初创，他们就成立一个部门去做 VC，有大的品牌是我们的投资者，不好的是优势会改变。最后

创办人可能会受苦，所以就不一定配合 VC 长期跟投资者的合作。还有一些 GP，我不认为有简单的答案，有 CVC 肯定是好的，有企业参与在科技里面，如果他们不太投入，只当做一种实验，其实一些企业可能收购公司或者跟一些公司合作，或者只是跟 VC 合作，他们知道他们在做什么、知道有哪些投资者可以帮助，否则很多钱只是被烧掉。

顾怡梅：在亚洲有阿里巴巴和腾讯，还有一些中国 PE 公司进入 VC 板块，你觉得亚洲和美国相比有没有分别？比如进入市场或者在早期的公司，投资额方面有什么比较？腾讯、阿里巴巴和中国的 PE 公司，有些大的 PE 公司也有 VC 公司，这会不会影响早期的市场？还是你觉得只是影响后期 VC？

蔡李成美：我觉得他们一般投资在后阶段，当然，也会有连锁的影响，比如新加入的基金进入，这是正面的，因为有更多的钱提供资金。从早期投资者看，有很多下游的资金给我公司，我觉得如果有更多钱进入 VC 或者初创，总是有 A 轮，这是什么意思，会不会有泡沫等等？也是等于有很多下游资金给公司，他们可以做收购者。我觉得好处会比坏处多。

顾怡梅：有一点经常有人重复，你觉得数据是不是下一个“石油”，是不是一个“工具”，是国家机构等等未来要多多发展的呢？

蔡李成美：怎样使用数据是很广的问题，任何公司可以出来说我是一个大数据公司。这样在估值上可以有一种议价。

顾怡梅：如果你说初创，数据会不会变得这么强有力？中国宣布很大金额做 AI，谷歌和其他公司也投资很多钱，以色列已经很清楚冒出来，因为他们有能力处理数据，这就是我的问题。

蔡李成美：你要看投资者在找什么，他们想投资改变游戏的科技，比如未来几年会不会有一个链条的社会，很多钱已经进入发展科技，像 AI 这样的，人类几年以后会不会变得不重要？这是很多资源和资金流入进去，你说很多投资者，包括 500 或者早期的一些公司，他们有兴趣解决这些问题，不只是第一世界的问题，还是总体社会。你看我们的政府过去一年的改变，已经看到一种热情去解决这方面的问题。很多的 AI 就会改变处理数据的方法，比如区块链，还有基建，这个怎样延伸到其他的新兴市场去解决问题，改善人的生活。

顾怡梅：非常感谢你，感谢你花时间和我们谈。谢谢！