

苹果公司：成功的先驱

在美国风险投资的历史中，苹果公司较早展示了风险投资的不同凡响。1976 年，两个二十多岁的青年设计出了一种新型微机（苹果一号），受到社会欢迎。后来，风险投资家马克首先入股 9.1 万美元，创办了苹果公司。从 1977 年到 1980 年 3 年时间，苹果公司的营业额就突破了 1 亿美元。1980 年，公司公开上市，市值达到 12 亿美元，1982 年便迈入《幸福》杂志的 500 家大企业行列。一家新公司在 5 年之内就进入 500 家大公司排行榜，苹果公司就是首例。

苹果公司的上市犹如核爆炸的成功一样震撼着世界。早先在苹果公司下赌注的风险投资家更是丰收而归，1 美元的投资可获得 243 美元的回报。著名风险投资家罗克曾以每股 9 美分的价格买了 64 万股，不到 3 年时间，他投入的 5.76 万美元就奇迹般地变成了 1400 万美元。

苹果公司较早地以自己的巨大成功预示了风险投资的不寻常。其中，人们可以清晰地看到风险资本循环的全貌。首先通过慎密而敏锐的寻觅或遴选，找到理想的投资对象。然后便进入循环的第一阶段风险资本进入风险企业。进入有多种方式，可以是新办公司，也可以是投资于已有企业。苹果公司属于前者。通过帮助风险企业发展壮大，风险资本的最终目的是实现其循环：退出风险企业。退出有转让、上市等方式，上市是退出的最高境界。苹果公司通过上市给投资人带来了丰厚的利润，是风险资本运作的完美典范。

沃兹尼克是一个不折不扣的电脑怪人，乔布斯经常去沃兹尼克制造电脑的地方参观。有一次，乔布斯觉得这种电脑可以进入市场。正是这种毫不经意的想法使两个大学肄业生成了世界电脑行业的巨人。

苹果电脑发迹于加州洛斯加托斯乔布斯的车库里，当时因为乔布斯和他的同伙人沃兹尼克没钱买雅尔泰电脑，于是自己动手做出来一部，这就是苹果电脑的雏形。苹果电脑的传奇可以说是硅谷创业成功的标准范例。

乔布斯和沃兹尼克是真正的硅谷小孩，他们从小就在高度的电子化环境下长大，潜移默化，自然而然迈向了电子生涯。乔布斯和沃兹尼克还在上小学的时候就已经在一位朋友家的车库里认识了，而且从他们后来的事迹不难看出，车库在他们的生涯中扮演着很重要的角色。

当时沃兹尼克自制的电脑刚在湾区（Bay Area）科学博览会里赢得头奖，乔布斯因此对他印象深刻。沃兹尼克从小就对电脑有兴趣，他的父亲是洛克希德导弹及太空公司（Lockheed Missiles and Space Company）的电子工程师。当沃兹尼克还小的时候，他父亲便协助他设计了逻辑电路，从此激发了他对电脑的兴趣。沃兹尼克在中小学期间，学习非常专心，常常别人跟他说话时，他头都不抬一下看看是谁在跟他说话，他妈妈只得拍拍他的脑袋才能引起他的注意。沃兹尼克才华横溢，很早就显露无遗，从很多方面都可看出他将成为一个技术奇才。在高中时，他是最聪明的学生，大学入学测验时数学获得满分 800 分。他的同学们记得他寡言内向，但才华出众。总之，他是个典型的电脑天才。

在计算机行业的微型机时代，苹果公司的奇迹一直为人们所津津乐道，而苹果公司的奇迹是与乔布斯和沃兹尼克两个人的创造力分不开的。乔布斯在学校里是个性格孤僻的人，曾经一度不愿到原来的初中上学，父母不得已搬了家。在读高中时，乔布斯迷上了高科技，放学后他常去惠普公司旁听报告。一天，他大胆地向公司的董事长威廉·休利特提出要一些自制电脑的零件。休利特被他感动了，送给了他需要的部件，并帮他安排了暑期打工。

高中毕业以后，乔布斯进入俄勒冈的里德大学，但不到一年就中途退学了，乔布斯认为大学不适合自己。后来，他在一家仅有两年历史的小型电子公司雅泰利公司找到了一份工作。很快他又离开了雅泰利公司，带着积攒的一点钱去印度旅游，并计划在印度开始自己的创业生涯。

沃兹尼克是一个不折不扣的电脑怪人，他原先就读于罗拉多大学，在那里学习了一年软件设计后，他又转入狄安萨学院（De Anza College），最后再进入加州大学伯克利分校。但在这些学校他都觉得快快不乐，于是 1972 年他自伯克利大学辍学到惠普公司做事。同一时期，乔布斯从印度回来后便进入雅泰利电视游戏公司，于是乔布斯和沃兹尼克便又回到硅谷，再度重逢。

每个新公司的创立也许都是源于灵机一动——可能是一种创新的产品，或是一种前所未有的服务项目。乔布斯和沃兹尼克为了想要拥有一部微电脑，但却买不起，因而创立了苹果公司。

苹果电脑奇迹般的诞生过程，说明了硅谷高技术企业的许多共同之处。有那么一个人碰到一个令他深受挫折的问题，就决定动手研究看看，进行当中，创造出一种非常畅销的产品。一开始的成功令人惊异，于是这位创业家就成立一家新公司，在克服重重困难之后，也许就获得了巨大的财富。这是一种很特别的梦想，骤然功成名就的快乐也容易冲昏速成的企业家，这和那些突然出名的职业运动员、电影明星以及摇滚歌星的结果相形之下，没什么不同。

为了制造 Apple-I 型，沃兹尼克和乔布斯顺手从他们工作的公司——惠普和雅泰利——

“解放”了一些电子零件。沃兹尼克设计 Apple- I 型时，的确是走低成本方向，他不用当时最流行的英特尔 8080 做电脑的“心脏”，因为它单价高达 270 美元，而且也无法获得，因为经销商告诉沃兹尼克，只有设有账号且是登记在案的公司才能购买。“后来查克零售店（Chuck Peddle）宣布 6502（一种微处理机）将在 WESCON（一项西岸举行的年度盛大电脑展示会）柜台出售，所以我的几个朋友就去参观 WESCON，20 块钱付给柜台，微处理机就买到了”，沃兹尼克说，“只要 20 块钱，你就可买到一个微处理机，那使我踏入了这一行。”

当 Apple- I 型在家用电脑俱乐部展示时，立刻引起轰动，乔布斯和沃兹尼克的朋友都争相要一部。“因此我们花了所有的时间，帮他们做自己的电脑，它占用了我们的周末、夜晚。我卖了车，沃兹尼克卖了计算机，我们总共凑得了 1300 美元，雇了我的一个朋友为这部电脑设计印刷电路板……我们估计可做出 100 片，每片出售 50 美元，那样就可以有 2500 美元的收入，足够我们赎回金龟车和计算机了。”乔布斯说。组合第一部“苹果”时花了沃兹尼克和乔布斯 60 小时。沃兹尼克和乔布斯无心插柳，却为了顺应消费者的需求，开创了微电脑事业。

为了进一步了解风险性创业投资在开创新公司时所扮演的角色，下面看看苹果这个典型的硅谷公司产生的过程。

1976 年 3 月到 6 月，乔布斯和沃兹尼克一直出售小型元器件。为了扩大生产，必须有足够的资金来购买组装零件，他们寻找电器供应商作担保，两人甚至想得到雅泰利公司和惠普公司的担保，但没有成功。不久，购买他们产品的订货量就超过了他们的生产能力。到了夏天，他们设计出一种更高级的个人计算机——Apple- II 型。到 1976 年底，Apple- II 型销售额达到 20 万美元，其中利润为 20%。1976 年末和 1977 年初，乔布斯和沃兹尼克采取了几项有力措施来拓展业务。他们在一份知名的商业杂志上登了一篇科技文章，使公司产品赢得较大知名度，并与其他计算机零售商签订了销售合同。他们还说服了一名律师，通过法律保证制定了一项延期付款计划。但为了占领看似无限的市场，他们还需要大笔的资金，而且他们更急需市场方面的专家。

当乔布斯和沃兹尼克体会到苹果电脑是人们想买而又有潜力的产品时，就去找他们在雅泰利和惠普的老板。布什内尔是雅泰利的创办人，也是第一个电视游戏的发明人，乔布斯想使他相信，微电脑的前途无量。可惜雅泰利并不生产电脑，乔布斯的主意只换来布什内尔的嘲笑。

1983 年，布什内尔在加州森尼韦尔市的一个工程师宴会上，回想起这件事时，说了这么一段话：“好比说，你在一家大公司工作，跑去跟你的经理说：‘我有一项产品将会有千万美元的市场。’经理就说：‘啊哈，千万美元的市场？！我们公司的资本也才不过千万美元而已。’”

你说：‘千万美元在我看来倒不是件难事。’……这项新产品就是——个人电脑！我们都知道，在 1975 年时，还是大型电脑和小型电脑的天下，新的微电脑只能在夹缝中生存，但没多久他们就急速发展而与那些前辈们并驾齐驱。如今看来，雅泰利平白拒绝了千万美元的生意。瞧，我从没说我们是完美无缺的。”1982 年微电脑销售量已跃升至 54 亿美元。

接着，沃兹尼克也去见他在惠普的主管，提议在惠普生产苹果电脑，他利用不同的机会场合共提了三次，但是惠普的主管们嫌他没有大学学历，又没有电脑设计的正式鉴定证书。

后来的发展大令乔布斯和沃兹尼克扬眉吐气，今天雅泰利和惠普在观望延迟之后，已激烈地加入这场微电脑之争，努力想要赶上苹果——这个行业的领先者。

不久，马古拉开着他的名牌轿车来到设在车库的“苹果”电脑公司。马古拉当时才 38 岁，就已经是百万富翁而且从英特尔退休了。马古拉要求看他们的经营计划，乔布斯和沃兹尼克对看傻了眼，他们从不知什么叫经营计划。马古拉就向他们解释，筹募风险性创业资金必须准备一份详细的公司创立计划书。

于是，他便跟乔布斯和沃兹尼克坐下来商讨，足足花了两个礼拜，研拟出一份苹果电脑公司的经营计划。马古拉看了计划书后，意识到这一创业计划潜力无限，是他的独具慧眼使苹果获得了充足的风险资本，马古拉不仅自己投资 9 万美元，而且亲自组织并争取到美利坚银行（Bank-of-America）20 万美元的信用贷款。他们三个人带着“苹果”的经营计划走访马古拉认识的其他风险性创业投资家，结果又筹募了 60 万美元。其中一个投资者是洛克，他曾对英特尔公司进行风险投资。马古拉还帮助乔布斯与美利坚银行达成了贷款协议。在他们的努力下，苹果公司开始引起人们的注意，吸引了一些重要的金融投资商，其中还有温洛克（洛克菲勒家族）。至此共筹到 300 万美元资金，已具备了开始大规模生产的能力。

马古拉加入苹果公司后，他把乔布斯和沃兹尼克的资产估价为全公司股份的 2 / 3，而他自己投资 9 万美元，获得苹果公司 1 / 3 的股份。1977 年，在美国首届西海岸电脑交易会上，Apple-II 型机取得巨大成功。5 年之后，苹果公司收入跃升至 10 亿美元，并成功上市，马古拉以 9 万美元投资，一跃而为亿万富翁。

1977 年 3 月，苹果公司正式注册，公司由车库生产发展到厂房生产。Apple-II 型计算机在一次商品展销会上推出，并迅速取得了成功。Apple-II 型是一种全程序化的个人计算机，它是专为家庭设计的，同时，也适用于专业程序人员。苹果公司之所以选用“苹果”作自己产品的名字，是因为当时有人认为计算机对外行造成伤害，取苹果之名给人友好、普通的印象，容易让公众接受。

1977 年苹果公司超常规的发展却使公司的组织结构出现了问题。现在公司的领导应该正

式化了，需要一个总经理和一个执行主席。乔布斯和沃兹尼克都深感自己不能胜任日常经营管理，他们任命马古拉为执行主席，并从国家半导体公司挖来了他们的总经理迈克尔·斯格特。斯格特看到了在苹果公司发展的前途，宁愿牺牲一半的薪水来苹果公司就职。乔布斯担任副董事长，沃兹尼克担任副总经理。公司成立3年以后，乔布斯和他的同事都成了百万富翁。

IBM 的入侵还是给公司带来了一些阴影。苹果最主要的威胁下有雅泰利、汤迪公司，上有 IBM、施乐、惠普以及其他公司产品的狂轰滥炸。

1983 年，苹果公司推出了新产品——“利莎”，公司希望通过它吸引到更多的新客户。1983 年末，公司针对家庭及职业人员市场，又推出麦森托什，虽然 IBM 公司的种种努力已造成了对上述新产品的压力，但不管怎样，苹果公司在 1977 年至 1982 年取得的成功还是巨大的。苹果公司之所以取得成功，主要是因为苹果-II 型几乎满足了市场各方面的需求。终端用户第一次可以买到价格便宜、容易使用、性能高于一般微机的个人计算机。因为公司为使用者提供了自己的程序，所以软件已不成问题。另外，许多公司也开始开发与苹果-II 型系统匹配的软件系统。苹果机的名字与商标让人感到友好、亲切，不会产生恐惧感。整个机身紧凑、小巧、轻便，便于运输。另外键盘和屏幕由轻塑料取代了金属，屏幕比电视屏幕小，但不影响字体的清晰度。苹果机整体颜色为吸引人的色调，而不是像汤迪机以令人恐惧黑色、银色为主。公司的操作手册使顾客可以轻松方便地掌握整个系统软件，这是最初取得成功的一个因素。总之，上述特点使苹果机给人的总体印象是操作方面，是一种质量高、价格低、友善的计算机。

为了取得成长所需的大量资金，苹果公司在 1980 年 12 月 12 日第一次公开上市招股。那是华尔街一件空前的特殊景况。460 万股，每股 22 美金，总共吸收了 1.012 亿美元的资金，也造就了好几个暴发户，乔布斯 1.65 亿美元，马古拉 1.54 亿美元，沃兹尼克 8800 万美元，斯格特 6200 万美元，他们一共占了苹果公司 40% 的股份，早先在苹果公司下赌注的风险投资家也都丰收而回，每 1 美元钱投资收回 243 美元。硅谷著名的风险投资家罗克再次成为豪赌的赢家，1978 年以每股 9 美分买了 64 万股，还不到 3 年，他以 57600 美元的投资收回 1400 万美元。罗克早已拥有点石成金的美誉，这是他又一次获暴利。

创业阶段之后，如果新公司欣欣向荣，风险投资家便协助新公司“股票上市”。期待已久的丰收就要兑现，这是风险投资家最兴奋的一刻，也就在这一天，新公司确定了它的市场价值，创业者可能就因此成为暴发的百万富翁。

这时候，风险投资家往往便拎起饱满的钱袋回家去，再选一家冒险创业的公司投资。如果风险投资家只顾这一次收益而对创业公司再也不管不问，那么这样的风险投资家也可以叫

创业投资家。通常来说大多数的创业投资家都期望在 5 年内能有 10 倍的丰收，当然，这些期望未必都能实现。如果新公司一败涂地，他们可能分文未得，损失惨重。一般约有 20~30% 的新公司很快就倒了，其余 60~70% 的新公司表现平平，只有 5% 像苹果、罗姆（RoIm）一类的公司成了气候。风险投资家说，除了微电子与其他的高技术以外，很难得能有高回收的机会。所以，如果你有一个经营计划，打算制造更好的捕鼠器，大可不必来打扰这些创业投资家，除非那是电子捕鼠器。

风险投资家不仅是创业家的顾问，他也对人事、技术、企业和财务管理等方面提出建议。创业投资家不同于银行家和股票投资人，他们与创业公司息息相关，诚如约翰逊说的：“我们不仅撒下骰子，而且还用力吹它，真是劳苦功高。”

从苹果公司的创业中不难发现，风险投资家所支持的创业家中，都可归纳出一些共同的特征：诚恳、勇于认错、随机应变、全身心奉献于工作、渴望成功和拥有卓越的管理和技术背景。一位创业投资家这么说过：“对房地产业来说，最重要的就是地段、地段、地段，而在风险性创业投资中，则是人才、人才、人才。”约翰逊则以决心和热心作为衡量创业家能否成功的指标，他说：“我必须看到他步履坚决地走向悬崖边缘才算数。”门罗公园资金管理服务公司的范伦泰也有着同样的见解：“尽管把那些智商 140，自以为是的狂人带来找我，我会照单全收。”范伦泰慧眼识英雄，在过去 10 年内，他已投资 7000 万美元，共同参与投资创立了 40 家公司，其中包括苹果、雅泰利和阿尔托斯电脑（Altos-Computer）。

风险投资家们自诩是温文尔雅、博学广闻的生意人，然而，创业家根本就认为他们精打细算、铜臭满身。风险投资家在硅谷的别号叫做“风险投机家”，把他们描绘成贪婪可鄙、嗜吃腐肉的兀鹰，寄生在创业工程师的心血精力之上。他们的目的是夺取公司的控制权，即使要抛弃公司的创始人亦在所不惜。由于贪婪的投机家只求在公司股票上市或转手的时候赚一笔，至于公司长远的生存能力如何对他们而言，是无关紧要的，因此，投资家和创业家的目标可能有所不同，难免会产生某种程度的冲突。

一个刚创立的公司，会把总资本依每股一定的价码分配成许多股，创业家和风险投资家之间达成协议，只不过是往后一系列交易的开端而已。第一次交易不过是筹措财源的第一回合，等到新公司的羽翼渐丰，需要更多的资金时，就开启了第二回合的谈判，新公司要求以不同的价码（通常较原价为高）出售更多的股份，而且还可能会有第三和第四回合。随后几个回合交涉的对象可能仍是第一回合那些风险投资家，或许也会有其他新加入的风险投资家。由于风险投资家掌握了资金，新公司和他们谈判的时候便显得力不从心，由此不难明白为什么创业家对这些投资人错综复杂的感情。

在 1980 年以后，苹果电脑公司已发展成世界性的公司，除了硅谷的总部外，在新加坡、

爱尔兰和得克萨斯州都设有工厂。到 1983 年为止，苹果公司共有 3500 名员工。装配印刷电路板上的硅芯片需要动用很多工人，苹果公司便委托给像圣何塞市通用技术（General-Technology-Corporation，简称 GTC）一类的装配公司去做。1976 年，乔布斯踏进通用技术公司和总经理奥尔森（Richard-Olson）签下一纸合约，从此通用技术公司开始加工苹果的电路板，那时他们只有 30 名工人，一天只能装好 100 块电路板。

到 1983 年的时候，通用技术公司已有 450 名工人，大多是女工，其中有黑人、西班牙语系或其他少数民族。他们从最低的工资做起，学习把有引脚的芯片插进电路板，这种工作单调无聊又无升迁的机会。每位工人完成一块板后必须在检验表上签名负责，然后将电路板送去测试，矫正每一项错误。于是又一部苹果电脑的“内脏”送出厂了。一块电路板可能会送到苹果公司的新加坡装配厂，在那儿把塑料外壳、键盘和其他的零件组合到一块铝板上，从头到尾，总共只要十个螺丝，这正是沃兹尼克在 1976 年所精心设计的杰作。新加坡的中国工人，加上爱尔兰、得州和硅谷的工人，到 1983 年年初，已装配了约 75 万部苹果电脑，其中约有 30% 销到美国以外的地方。

你只要算算苹果电脑的供应商、装配厂、电脑零售店，当然还有使用者，就知道苹果公司绝不致没落。

1983 年年初乔布斯宣称，苹果公司创造了 300 位百万富翁。乔布斯当然也是其中之一。1983 年中，乔布斯在苹果公司的权益共值 2.84 亿美元。根据《福布斯》（Forbes）杂志 1982 年的一项分析，在美国最富有的前 400 人中，28 岁的乔布斯是最年轻的一位，对于一个从车库起家创立公司的年轻小伙子而言，还真不赖。

乔布斯名利双收，1982 年 2 月 15 日，乔布斯出现在《时代》杂志的封面。虽然他已经在优雅的洛斯盖特市（Los-Gatos）买了华夏，封面照片上的他却仍然穿着熟悉的丁尼布工作衫。尽管他已经拥有一部奔驰牌轿车，他还是喜欢骑摩托车上班。

乔布斯说，当他年轻时，他认为单独一个人不可能改变整个世界，因为这个世界太大、太复杂，也太强而有力。但最近苹果电脑的经历使他有点志得意满，“你可以在地球的一边刺它一下，而在另一边的社会会产生冲击。”乔布斯说。这种影响力对于很多企业家来说，实在是生命中最吸引人的刺激之一。

一个人一旦尝到了这种掌握未来的权力感，他就难以停止。乔布斯在 1983 年赠送 10400 所中小学各一部苹果电脑，数量实在不小，价值上千万美金，但由于减税，苹果公司“只”花了 100 万美元。乔布斯说，若能说服联邦政府给他免税，他将送全美国每个学校一部电脑。

乔布斯的谈话充满了权威性的比喻，例如，“快捷半导体公司像长熟了的蒲公英，”乔布

斯说：“你朝它一吹，企业的种子就散布在风中。”在一次面谈中有人问到有关日本微电脑的竞争，“他们第一次浪潮就像死鱼一样地扑倒在岸上，今年春天第二次浪潮袭来，”乔布斯说：“他们仍将像死鱼一样扑倒在岸上。”对乔布斯而言，日本电脑公司面临的两个主要难题是软件和经销网，这两点当然也就是苹果公司特别占优势的地方。

为什么乔布斯和沃兹尼克能这么成功？当然，他们占了天时地利的便宜，此外大多是运气，还有他们生长在硅谷也多少有帮助。沃兹尼克的确是个电脑天才，乔布斯的活力使他们的微电脑创立了公司，但除此之外就看不出这两个年轻人的暴富有何特别之处。如今，神话一般的故事和新闻界把他们说得像是有超人般的能力，但是有人不以为如此。乔布斯和沃兹尼克不过是两个碰巧撞进金窟的年轻人。

苹果公司的故事包含了硅谷成功事迹的主要因素：创业精神、冒险投资，但风险投资的介入无疑是苹果公司迅速崛起的重要原因之一。

苹果公司成功的创业故事总是让人津津乐道，苹果电脑永远是完美和精益求精的象征，风险投资也总是青睐于永远追求卓越、创造完美的人。