

# 蒋海炳： 我是“老顽童” 我投资年轻人

见习记者 于洁婧

蒋海炳的办公室坐落在城西余杭塘河畔一座新写字楼里，他才搬过来三个月。办公室现代、明亮、开阔，占据整面墙的大窗框住的是余杭塘河的惬意景致。于是，这次的采访也在轻松而舒适的氛围下进行。

“这幢写字楼里面都是小公司，其中有两三家做O2O的企业，也是我们投资的项目。在这样的环境之下，你会发现自己还很渺小。而人，最重要的就是认识到自己的渺小。”蒋海炳如是说。

眼前的这个人，是淘宝上线后的第一批卖家，是支付宝二号员工“老顽童”，是拥有成功经验的创业者，也是现在“创而优则投”的天使投资人。

带着一身荣耀的光环，在记者面前微笑着侃侃而谈的蒋海炳，稳重、温和、充满善意。



## 投资人 “不做创业导师，只帮忙不添乱”

天使投资人，往往独具慧眼。寻找最有潜力的创业者，然后为他们带来资金，帮助他们创业道路上披荆斩棘，直至成功。谈起天使投资人这个身份，蒋海炳显得自信满满。

“投资年轻人，就是投资我们的未来。所以，永远不要轻视一个一无所有的年轻人。”蒋海炳认为，选择投资项目时最重要的是团队，他相信年轻的力量，喜欢那些既有理想主义又能脚踏实地的创业者。“理想主义的创业者，他的项目会更有情怀，可以打动人，聚拢人，而唯有脚踏实地，才能把所谓‘情怀’，分解成一步步可执行的内容来实施。”除了看团队，他还会看趋势。三五年后，我们的生活会变成什么样子，世界会变成什么样子，中国经济会变成什么样子，如果这个项目是符合大趋势的，他就会更多地关注。

对他来说，投资人不是创业导师，也不是指挥者。“我的自我定位是帮忙不添乱，需要我的时候，我会给出力所能及的帮助，提出我的看法，但最终做决定的还是创业者自己，即便错了，也要让他们在错了之后得到经验的总结。”

在蒋海炳看来，这个世界所有效率的提升都在于不同资源重新排列组合之后的加速度。投资人就是资金和项目的链接，而他

的多牛资本，则是用资本作为纽带，链接更多的牛人。

“我们现在常常说，传统企业干不过新经济，并不是说技术、人力上的优势，而是体制上的差异。新的创业体制取代了原有的创业体制，所以优秀的人才往新经济涌入。通过多牛资本，许多传统企业家用投资的方式来拥抱互联网、新经济，用资本链接的方式进入陌生的领域，往往是更经济、有效的方法，而不是亲自来投身其中。所以说，没落的是传统的体制，而不是传统的行业。就像达尔文进化论一样，行业是一直在不停自我演进的。”

有人说，天使投资是在试错中前行，刀尖上起舞。蒋海炳并不否认天使投资的高风险，但他认为在一个上升的市场上，早期投资者风险是更小的。但前提是，你要有足够的专业度。而自己十年以来的行业经验积累，也为他增添了一些从容。

所以，谈到最近一些创业项目遭遇投资人撤资，有人猜测互联网寒冬是否到来时，蒋海炳并不担心。资本和项目是供需关系，现在减少的是投机资本和投机项目。这是一个挤泡沫的过程，去掉泡沫，投资会倾向更优质的项目，估值也会回归理性。

“况且，就像喝啤酒一样，泡沫也是美味的一部分。”蒋海炳微笑着说。

## 老顽童 “永远对世界怀有好奇”

从淘宝时期开始，蒋海炳就有了一个花名，“老顽童”。

为什么会选择“老顽童”这个花名呢？因为在金庸的小说中，“老顽童”周伯通是个武林高手，却又不想当武林高手。他追求逍遥自在，不想被功名所累，却又又有足够本事可以安身立命。最重要的是，他永远对世界好奇，拥有一颗赤子之心。

这，也是蒋海炳对自己的要求。在整个采访过程中，“好奇心”是他一直提到的词。“强烈的好奇心，是投资者很重要的特质。你对世界充满好奇，你身边的人和事你都不会厌倦，你也会有足够开放的心态去接受和包容新鲜事物。”

作为投资者，他的好奇心与包容性，也很大程度上反映在了他投资的项目上。

Hihing(嗨音)，是蒋海炳今年7月份投的一款情趣社交应用APP。说到情趣，难免有些敏感。而这个项目想做到的，就是把情趣拆解成好玩的、科学的话题，并且更中立、健康地普及一些观念，让“谈论情趣就应该像呼吸和阳光一样自然”。

在蒋海炳看来，这是展现人的本性，是生活的一部分。在传统的主流价值观中，这样的话是被限制的。但这件事本身没有对错，只是人看待事情的眼光不同。原本，Hihing的项目定位是“亚文化社区”，但在

与创业团队进行探讨后，他认为“亚文化”这个概念本来就是不准确的。因为在主流文化和亚文化的对比中，主流文化通常是俯视亚文化的。于是，他们把宣传改成了“平行文化社区”。在这种情况下，人们就能更平常心地接受它。

这样新鲜有趣的项目，从去年底多牛资本成立至今，蒋海炳已经投资了十余个，比如：主打知识分享经济、出售专家时间的私人智囊团“靠我”，还有基于HTML5技术、无需下载便可拥有市面上大多数APP的大学生创业项目“云集轻应用”。

用对的思维方式去影响更多的人，是他做投资的理想之一。“通过投资的方式，我可以影响企业家、创业者，然后通过他们的产品和理念再来影响更多的人，这可能是一个比较有趣有效的方式。”

看得出来，蒋海炳是带着一种使命感的，但他却一再强调，不要给自己赋予太多的历史使命，人没那么伟大，每一个人都很渺小。不难理解，这种感触大概是从进入淘宝到现在，期间12年的历练带给他的敬畏之心。

但在敬畏之下，蒋海炳初心依旧。“做投资人很疲惫，但有时候在听创业者热血沸腾地讲项目的时候，难免还是会点燃，这挺好的。因为，有时候人的失败在于好奇心没了、激情没了，最终被自己所打败。”

## 阿里系 从“淘宝先锋”到“支付宝二号员工”

作为引人注目的“阿里系”离职创业高管之一，蒋海炳之前的经历和光环无法回避。

“淘宝、支付宝的经历，让当时的我实现了财务自由，短期内不用为生活委曲求全，但过去只是经验，自己不能太当回事。不可否认的是，以前的经历，可以永远为你背书。”蒋海炳坦言。

但让人没想到的是，蒋海炳与淘宝的缘分竟是从一封垃圾邮件开始的。

“2003年5月10日，淘宝平台上线，然后我的邮箱里收到了一封垃圾邮件，宣传说有个网站可以开店。那时候，收到邮件都是稀罕事，更别说网上开店了，于是我就注册了淘宝，成了淘宝的第一批卖家。那个时候还有个标签，叫‘淘宝先锋’。”回忆起与淘宝的结缘，蒋海炳笑道。

当时的淘宝远不及现在火热，为了开拓市场，淘宝花了很大工夫经营卖家社区，而在这个社区中，蒋海炳无疑是最为活跃的一个。“那个时候，我就萌生了一个想法，我这么投入在这件事上，为什么不自己跳进去做呢？”

于是，蒋海炳毛遂自荐给淘宝写了一封邮件，说希望加入淘宝。而淘宝为了了解市场，当时也在尝试从卖家发展员工，加上蒋海炳在社区平台上发布了许多结合卖家利益和平台利益的建议性的文章，双方一拍即合，蒋海炳自此进入了淘宝。

“发展初期的淘宝，更像是一个信息发布系统，有些宝贝连图片都没有，只有文字描述，而且汇款、物流都是走邮政，速度很慢。所以，当时我们一方面大力推同城交易，另一方面试图解决支付问题。”蒋海炳说，2004

年，他们开始研发支付宝，同年9月，支付宝公司成立了。

作为公司唯一有法律专业背景的人，蒋海炳顺理成章地成了新生的支付宝2号员工，并成了支付宝的第一任运营主管。“刚成立的时候，我们只有四五个人，老陆(原支付宝CEO陆兆禧)陪公司其他部门领导打乒乓球、请吃饭，只是为了艰难地从公司内部挖人，凑齐支付宝的技术团队。”蒋海炳回忆道，“当时产品发布的时候，不停有bug，不是技术出生的老陆和我只能整夜地陪着工程师，一边给他们打气，一边回复平台上会员的问题。”

随着淘宝日益发展成熟，支付宝的交易量也稳步提升，但是，仅依托淘宝的支付宝处在一个附属的地位，有了独立的诉求之后，支付宝开始拓展商户，成立销售团队，与一些B2C网站合作。

“其实回忆起来，那段时间支付宝的条件和环境比现在很多创业公司还要差，但是我们扛过来了，于是这段经历就成了人生记忆里最深的一部分。”蒋海炳说。

2007年，阿里巴巴在香港联交所挂牌上市。上市后，公司的知名度和影响力不断提升，对专业人士的渴求也日益增加。“马云当时跟我们开会说，接下来公司会引进一批牛人，希望老员工们能敞开心扉，迎接新同事。”蒋海炳回忆，“然而，不可避免地，老阿里的‘土包子文化’和精英文化起了冲突，自己也难以适应这种突如其来的剧烈变化。”于是，2008年，随同一批阿里人，蒋海炳离开阿里巴巴，实现自己的创业梦。

直至完成招商，近20家企业进驻，一共只花了四个半月时间。“这是杭州第一家百分之百民营资本参与的创业孵化器，而且当时我们不知道可以申请政府资助，一心只想为创业者们做点事。”蒋海炳说，“当时做创业孵化器还不像现在这么热，杭州的创业氛围也还没形成，跟北京相比相差甚远，所以我们几个创始人就把自己投资的企业和身边朋友的创业公司都拉进来，抱团创业。”

一直到现在，福地创业园孵化出来的一些好企业仍处于行业领先地位。

蒋海炳坦言，做福地创业园其实跟自己以前的工作经历不太相关，需要处理很多落地的事情，但核心的内容还是跟创业者打交道。“我觉得与创业者的交流是自己性格的一种延续，我一直都能从创业者身上看到自己的影子。”所以，在创业的过程中，蒋海炳用个人积蓄开始做投资，慢慢地也就找到了做投资人的感觉，陆续投了一些项目。在这个过程中，有成功也有失败。但无论从财务回报，还是从发挥个人能量方面来说，投资，都是更具价值的事。

于是，2014年底，蒋海炳创立了多牛资本，全职做起了投资人，专注初期项目的投资。

## 对话

城市周刊：当下创业热潮下的年轻创业者，你认为他们有什么特点？跟较有经验的创业者相比，他们的优势是什么？

蒋海炳：年轻人创业，无知无畏，而有经验的创业者，会想得更周全，对事情充满敬畏，各有各的优势。但是什么样的人生阶段，就应该做什么样的事。如果年轻人诸多顾虑，而成熟的创业者却无知无畏，那我认为这是不适合的。小鲜肉和老男人的状态，肯定应该是不一样的嘛。

城市周刊：你对创业者们有什么建议吗？

蒋海炳：很多创业者商业计划书写好以后，就像撒花一样到处投，其实这种方法命中率是很低的。投资人投项目的时候，常常是基于关系链。人是社会性的动物，撒花项目肯定不如熟人推荐的更受重视。如果你对投资人的偏好、价值观和社会关系链足够了解，找到关系链投递商业计划书，成功机会会高很多。

城市周刊：对10年后的自己，有什么期许？

蒋海炳：希望自己10年后，仍然对这个世界怀有好奇心。并且能身体健康，享受自己工作的成果。

城市周刊：最近看过什么书？有什么可以推荐的？

蒋海炳：《乌合之众》。我觉得这是一本特别经典的书，推荐大家都去看看，看过之后每个人得出的结论都不一样。大众心理跟大家想象的不一样，真正一本好书的厉害之处在于，它对你潜移默化的影响，改变内心的体验，从而反射到以后处事的态度上。

## 企业名片

杭州多牛投资管理有限公司，简称多牛资本，成立于2014年11月，是由支付宝第2号员工蒋海炳和专业法律财务团队联合创立的科技创投管理公司。公司旨在以资金为纽带，集众智集众力，搭建连接投资者与创业者的专业投融资平台。通过与创业者紧密结合，帮助种子期和初期企业开展战略规划、管理咨询、资本运作、资源整合等多项工作。在为提高优秀创业企业核心价值与核心竞争力做出贡献的同时，回报投资人，回报社会。



资本项目集中地  
投资理财好帮手