

浙大创投总裁朱国英

--投资人应真诚地帮助企业

访谈题记：



浙江大学创业投资有限公司（以下简称浙大创投）成立于 2001 年 1 月 3 日。旗下已成功上市的企业有传化股份和浙大网新，浙江水晶光电也于近期成功通过发审会审核。投资领域包括：信息技术、精细化工、生物医药、环保节能等。

浙大创投总裁朱国英女士投资经验丰富，早前从事人事相关工作 10 多年，现在做投资可谓慧眼识人。

2008 年 8 月《孟杨投资访谈》TIC 约访朱国英女士详细解读浙大创投的投资个性与特点。

孟杨：对创业和投资领域的女性一直都很崇敬。很高兴《孟杨投资访谈》TIC 可以采访到浙大创投总裁朱国英女士。简单介绍一下公司情况吧。

朱国英：浙大创投成立于 2001 年，成立至今投资过几十个项目。已经上市的有 2 家，分别是传化股份和浙大网新，估计今年还会有几家上市。一般我们投资的企业都是高新技术企业。具体的行业没有限制。

孟杨：现在你们管理的基金是一个什么样的组成结构，都是谁的钱？

朱国英：浙大创投自有资金就有 1 个多亿人民币，加上其他委托我们管理的资金，总的资金额不少于 5 亿人民币。另外还有一些合作单位的资金，这些资金并不是我们直接管理的，在遇到合适的项目时我们会介绍他们一起进行投资。

孟杨：你刚才说今年还会有几家上市？

朱国英：是的。今年 6 月 27 日发审委审核通过了我们投资的一家企业，叫浙江水晶光电。

另外陆续可能还会有 1-2 家企业“过会”。目前我们浙大创投投资的项目还有 12 家。我们投资退出的形式也是多样化的，有些是通过上市来实现退出的，如传化股份；有些是大股东回购的；我们还有一些企业是被外资收购实现退出的。

孟杨：这样被外资收购的退出方式收益怎么样？

朱国英：这种方式退出相对比较快，不至于要熬到企业上市才能实现退出。就退出的收益来说，如果项目投资的很好，最终退出的收益不会比 IPO(上市)差多少。我们也是进入企业之后，为企业引进外资实现退出的，这个方面我们也有一些自己的资源，包括与香港一些资本集团的合作。这种资本运作的服务方式，也是我们给企业提供投后服务的一部分。

孟杨：你们一般投资处于什么阶段的企业，对企业的考察主要集中在哪些方面？

朱国英：我们基本上投资于高科技企业，就阶段来说，没有限制，我们曾经投资过的最小的项目涉及的投资金额只有 10 多万。

就考察项目的角度来说，主要集中在以下两点：1) 行业要有发展前景。我们在这个方面建立了自己专业的行业分析队伍，针对具体的行业，进行深入地分析。2) 就是团队。项目团队一定要有执着的精神、有远大的抱负和理想，企业要规范运营，就是说要建立健全的法人治理结构来运营自己的企业。

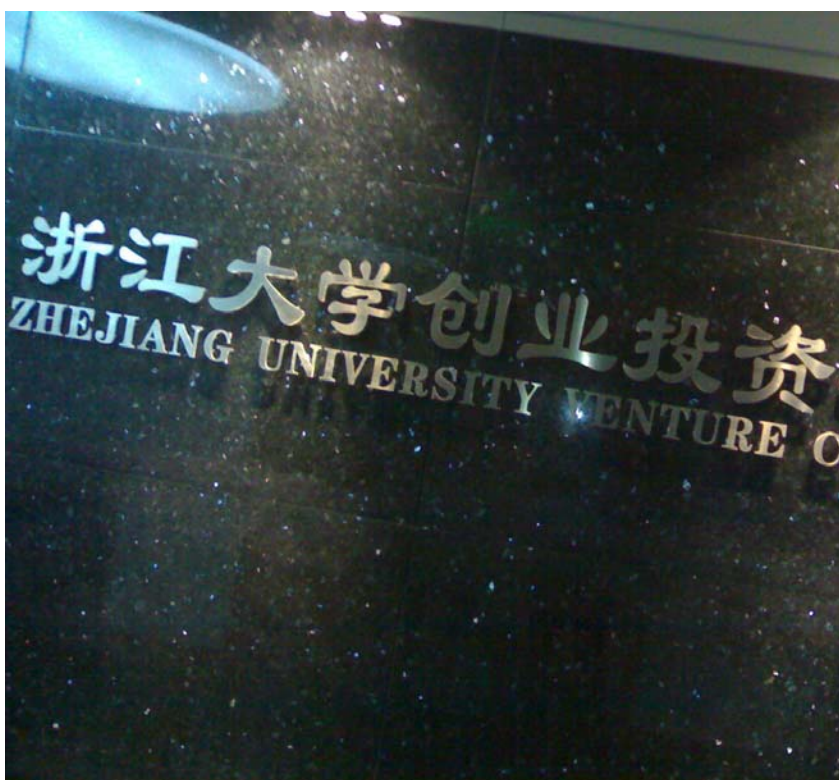
我们对项目团队的要求比较高，希望团队有理想的同时，也能够对行业的发展前景有比较科学的判断，对企业自身的优点和缺点也有清晰的认识。如果是这样的企业，哪怕是目前规模还很小，在行业内也没有什么名气，我们也是有机会合作的。事情的成功都是靠人做出来的，特别是团队的带头人。

孟杨：是的，创业投资团队的确是考察的重点！你在团队考察方面有没有具体量化的指标？

朱国英：团队的考察就很难量化了。不过我原来是做人事组织工作的，加入浙大创投之前的 10 多年，我的主要职责就是考察干部。这个方面我积累了很多经验，现在做投资了，这个方面的经验还是可以用的上。

孟杨:刚才你说了浙大创投曾经最小的投资额度,那么最大投资案例的投资额度是多少?一般都会占有企业多少的股权比例?

朱国英:前几年创业投资还不像现在这么火,我们最大的单笔项目的投资额度在 3000 万元人民币左右,一般像这样的企业在我们投资后的一到两年内都有上市预期,当时的市盈率还是比较低,一般占有企业 20%左右的股权比例。原则上我们参股的比例在 5-20%之间,如果是小企业,我们占项目企业的股权比例也不会超过 30%,因为我们就是纯粹的“投资人”。



图为浙大创投形象墙

孟杨:现在的投资机构比较多,你认为企业之所以选择浙大创投进行投资合作,而不是其他投资机构的理由会是什么?

朱国英:(笑)我们投资了企业以后,与企业的合作都非常好,与每一家企业都合作的很好!都能为企业包括管理、人才引进、技术更新、上市服务、资本运作等方面的优质服务。

这个与我们基于浙江大学的优势有关。浙江大学各方面的人才都很全,要提供哪方面的

服务，很快就能找到合适的专家和人才来做相应的事情，特别是针对人才引进和技术提升方面。另外我们已成功运作几家公司上市，在企业上市的整个过程中我们可以提供多方位的服务，我们团队对 IPO（上市）的理论水平高，操作经验也很丰富。对于发展比较快的中小型企业，我们也能够适时为企业引进其他的投资者，从而在资本运作上给企业提供更多的服务。

我认为投资人的工作方法是一种艺术。作为股东，从投资者的角度上给创业者提建议，创业者能够欣然接受不反感，这是一种沟通艺术。投资人一定要从内心真诚帮助企业发展，不能对企业的具体运营不懂而又指手画脚。做企业是非常辛苦的，如果说投资人不理解，不支持创业者，创业者的辛苦得不到投资人的认可，投资人又总是去指责，这样的投资合作很难愉快。这中间要求投资人有很好的协调和沟通能力。

孟杨： 这些服务对企业的帮助都很大，具体服务的互动方式是怎样的？

朱国英： 如果对某个企业进行投资，我们会把企业所处的行业基本状况和行业发展趋势做很详尽的调研并形成报告，定期向企业提供，有些企业我们会每季度提供一次。在管理服务上，我们会向企业输出现代化的管理理念，提供符合现代企业管理制度的规章要求。很多企业找我们投资合作并不是因为缺钱，他们希望我们有了股权关系以后，可以有更多更有利的“互动”。

董事会和监事会比较常规的“互动”方式，除此之外，我们也和这些企业不定期的交流，有没有碰到什么困难？在发展的过程中我们还可以提供怎样的服务？在资本运作上我们可以给企业带来的帮助就更大了，特别是针对快速发展的企业。

孟杨： 投资企业的多与少，应该和提供服务的质量有很大关系吧？

朱国英： 当然！投资的企业越多，经验也就越丰富。对于投资公司来说，团队组合很重要！有了投资经验丰富的团队，提供各项服务的时候思路就会很清晰：企业的主要问题在哪里、怎样弥补企业的不足、能不能规避他的不足。发现问题的同时，也想到了怎样去解决它。

同时投资的企业越多，可以为企业提供投资体系内的资源整合。而且投资的企业越多，这种整合作用就越明显。所以说投资人一定要投资的时间长，投资的企业多。如果很多行业都投资过，团队就会积累行业分析、法律、财务税务等方面很多针对性的宝贵经验，团队在分工配合上也会更加顺畅。

孟杨：你们现在都投资了哪些领域的企业？主要集中在哪些地域？

朱国英：在信息技术领域我们投资了多家企业，有的是做流程工业的自动化控制系统，如石化、化工、造纸等行业；现在比较热门的 IT 行业我们投资过浙大网新，至今还是很好的合作伙伴，浙大网新旗下也有很多 IT 企业，我们也都比较了解。精细化工行业我们投资了三家企业，传化股份是做印染助剂的，其他一家是做电解铝的助剂，一家是做塑料助剂的。生物医药行业的企业我们也投过，后来那家企业被外资收购了，我们也就退出了。有了这些经验之后，相关的企业投资决策相对就会比较快，行业也清楚！

在地域上我们是没有什么限制的，全国都可以进行投资。我们已经投资的企业浙江居多外省也投。

孟杨：如果认同浙大创投的投资理念，想找你们来合作，需要经过哪些步骤最终达成合作？需要拟投资企业进行怎样的配合？

朱国英：如果企业来谈合作，首先会有投资部门先进行接待，不管谁来我们都会接待。简单了解企业之后，我们每周都会有一次项目讨论会。投资部如果觉得这个案子需要进一步跟踪考察，我们将进行实质性的企业考察工作。

作为“投资人”每年都要看很多项目，我们很强调投资人的诚信度。去看项目会了解企业各个方面的情况，企业的优势和劣势都会了解。对于这些企业信息我们将严格为企业保密。原则上来说，任何方面都是不能对外面说，这是我们这个行业的一种职业操守。投资者进入企业和企业合作，欣赏是相互的，挑选是相互的。这个时候需要企业告诉我们更加具体的企业情况并提供相关材料，如发展模式、财务、企业运营现状等等。要到这些材料之后，我们再进行行业分析、财务分析、法律分析等，分析完了之后进行汇总决策。决策的流程首先是投资部，之后是公司层面的决策，董事会进行最终决策。

孟杨：这个决策流程大约需要多长时间？最近的一个投资案例花了多长时间？

朱国英：长短不一。如果企业能够及时准确真实的提供资料，企业未来发展规划清晰可行，对行业的判断科学正确，这样的项目大约一个月内就能成功投资。最近的一个投资案例

我们就花了不到一个月的时间投资的。

记得当时浙江水晶光电项目投资谈判的时候，一个小时我就确定了投资意向。也是巧了，在和他们谈判之前，我们在这个行业内也看了其他几家领头的企业，再加上老板的思路很清晰，所以这个投资案例操作很快。现在已经“过会”，马上就要上市了。

孟杨：现在全国创业热，你也看过很多的企业，通过《孟杨投资访谈》TIC 的平台给他们一些建议吧。

朱国英：给他们提建议是不敢！从我看企业的角度来说，觉得做企业很重要的一种精神就是执着，这点非常重要。创建一个企业，做成功一个产品是非常困难的。当企业做到七到八分的时候往往是最艰难的时候。如果不坚持，不咬紧牙关闯过去，觉得这个事情太难做了，而放眼看去，能赚钱的机会很多，不如去做其他东西吧，这个时候就很可惜了。

另外一点想法就是：企业自身做太多多元化的投资是不妥的。因为太多多元化的投资会耗掉企业太多的精力和成本。企业精力上顾不过来，会导致有些方面失败。一旦出现这种情况，会耗去企业非常多的精力来进行弥补，对企业来说是得不偿失的，有的时候甚至是致命的。企业不能像专业的投资机构今天投资这个，明天又投资那个。企业要坚持自己的发展方向，不抛弃，不放弃。在自己已有的主业方向上做精、做透、做大、做强。成功了之后才可以进行对应的产业链的衍生，这个整合同样要在自己的能力范围内，并且在完全可控范围内。千万不能把产业铺成一个平面。我们去考察企业的时候也会很看重企业的主业是否清晰。

孟杨：从08年的经济报告来看，上市融资市场在萎缩，你怎么看现在的形式？在应对这个问题上，企业要注意哪些问题？

朱国英：今后的投资回报我认为不可能像以往那样，突然获得“一桶金”。任何行业都有个平均利润，不可能某一个行业有特别高的利润。我认为中国的证券市场、IPO 制度等将来一定会与国际接轨。

在这样的形式下，企业一定要注意在运营中保持规范和诚信，为今后做好准备，否则以后就是有机会也不一定是你的。企业要有完善的法人治理结构，决策过程需要规范，按公司的章程要求来做。运营规范包括财务税务、运营管理、法人治理结构、市场等等。这样的企业的利润能够得到持续体现，有持续的竞争力。人有时候不能太放松自己，有制度和规范来

要求自己并不是什么坏事情。

孟杨：作为访谈的结尾，想了解浙大创投最近有没有特别看好的行业，或者在某些方面做过针对的行业研究。

朱国英：我们最近比较看好新材料、新能源、节能减排等行业，还有就是电子行业我们也比较看好。这些方面我们都已经在做相关的行业研究了。也希望通过《孟杨投资访谈》TIC的平台可以和更多的优秀企业合作。

祝福北京！祝福奥运！

备注：《孟杨投资访谈》TIC 由中国民间资本网出品，转载请勿删改并注明出处。

本次访谈特别鸣谢 **红鼎创投**

联系电话：0571-28938600

联系邮箱：mengyang1497@163.com

TIC 同步发行声音稿，每月两期，每期 30 分钟。

下期人物：北大纵横 天使投资人 郑晓军

《孟杨投资访谈》Taka Investment Consultant /TIC

《孟杨投资访谈》TIC 是一档投资访谈栏目。以人为本，以投资为纲，独立成体。TIC 宗旨：切实解决中小企业融资难！

合作发行单位：中国民间资本网、《第一财经日报》、第一财经网、中国商业电讯、《民间资本家》电子期刊、互联网实验室、《总裁财经》杂志、星巢创业网、《浙商研究与资讯》杂志、娱乐基地、投资联盟等。

创业顾问、投资参考！TIC