

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

官方网站及订阅地址: [www.20070101.com](http://www.20070101.com)

TIC 特别鸣谢 浙商银行

本期编号: TIC091001

所属系列: 投资机构 / 创业企业 / 其他

推荐级别: ★★☆☆☆ / 未评级

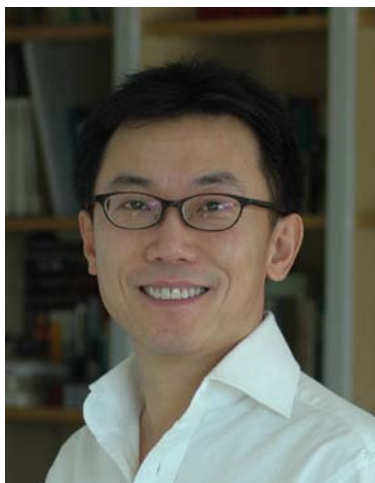
出稿时间: 2009 年 10 月

采访人: 孟杨

## 青云创投合伙人陈晓平

--专注是这个基金的精神

访谈题记 :



青云创投是清洁技术领域里最早并最具知名度的创业投资基金管理公司。青云创投发起并管理的中国环境基金 (China Environment Fund) 成立于 2002 年,是国内第一支致力于清洁技术领域投资的海外系列创业投资基金。目前此系列清洁技术基金共有三支基金, 资金总量达到 3 亿美元, 其中最新一期在投基金规模为 2 亿美元。中国环境基金的投资人由国际著名开发银行、家族机构、跨国公司和机构投资者组成。基金重点投资在中国境内从事环保、节能、可再生能源、新材料、资源综合利用、可持续交通、生态农业、清洁生产和碳减排的企业。目前已成功投资企业不低于 15 家 (详见 TIC 附表), 成功退出的企业有江西赛维、中电光伏、至诚环保、东江环保等, 回报丰厚。

本期专业版《孟杨投资访谈》TIC 为大家采访的嘉宾正式青云创投主要负责项目投资的合伙人陈晓平先生 (Shelby Chen)。在采访的过程中, 陈晓平一直强调青云创投做任何项目投资都是团队的成果, 而不是个人。也就是这个团队最近频频落单: 2500 万美金投资挪宝新能源、3000 万美金投资真明丽定向增发股权。下面就带你一起解读这个专注的青云创投!

**TIC:** 百忙之中, 特地赶来接受访问, 非常感谢。07 年开始, 你加入了青云创投, 之前做了 5 年的财务顾问。那么, 为什么会是青云创投而不是其他的基金?

**陈晓平:** 青云是 2001 年成立的,到现在已经有 8 年时间了。从通常的意义上说,一个基金做的数量多、规模大了之后,自然团队的人就要多些。07 年,当青云创投做第三只基金时,规模一下子比前二只基金大了很多,团队需要补充。之所以选择青云创投主要是考虑一下几个方面吧: 1) 我对青云创投有一定的了解,也清楚它的定位,投资理念等各方面也都认同。2) 我在去青云创投之前有 5 年的财务顾问工作的经验,这些会给青云创投带来很大价值,特别是做项目投资方面。如果投资公司有意愿要投一家公司,就要开始很多的工作:项目初期调研、投资构架的设定、投资条件等,你也知道通常项目投资的条件都比较复杂。如果在深一步,就需要做详尽的尽职调查,和会计师和律师沟通,这些都需要很重要,也需要人去完成。对于我们外资基金来说,公司变更注册也会比较麻烦,需要和外汇管理局沟通协调,做外汇登记。而这些事情我都做过,会对青云在这个方面的能力会有很大的增强。对于发展到一定规模的基金公司,是需要项目投资方面反应快捷、高效、周到。有些时候会同时做若干个案子,但每一个都得管好。如果因为一时耽误,项目让人给撬了,就很不应该。3) 另外,我进入青云创投也有一定的渊源。青云创投的创始人是叶东,我们是 20 多年的朋友,之前,在硅谷也一起合作过项目。我们先后回国,他去创他的业,我去做我的博康资本,平时也是保持经常的联系。所以,不论是兄弟的情谊也好,能合作做点事情也好,经过这么长时间之后,又能重新在一起合作,是件很让人高兴的事儿,况且又能重新回到清华。所以加入青云创投,于情于理都应该。

**TIC:** 青云的第一只基金和第二只基金分别是多大规模?

**陈晓平:** 第一只基金大概 1000 多万美金,第二只也只有几千万美金,第三只基金 2 亿多,加在一起有 3 亿美金。

**TIC:** 第三只基金很明显大了很多。你们是怎么一下子募集能把基金做到这么大?

**陈晓平:** 我们的第三只基金经过两次交割,其实也有很多国际基金采用的也是同样的募集交割方式。第一次交割在国际上叫做 First closing,第二次交割完成才算是基金真正意义上的募集完成,第一次交割和第二次交割的时间差一般是一年,也就是说第一批的投资人要看在这一年内你还可以继续募集多少的资金量。也就是说支持你的人,他们会把钱先放进基金里,在一年的时间内,基金管理机构可以一边做融资,一边做投资。先前的投资人给你一年的时间,在这一年的时间内,这个基金是开放,如果有新的投资者还是可以继续加入,条件也都差不多,顶多象征性的付点利息。一年期到,这个基金就关闭了。青云创投是在 07 年年底做了第一次交割,在 08 年一年的时间里,我们融了 1 亿多美金,而且大部分是在金

融危机之后融资到位的，差不多是 08 年的最后一个季度交割的。所以说，即使有金融危机，大家对青云创投前两只基金的表现和对清洁技术还是非常认可的。关于这点，我们还是很自豪的。

**TIC:** 在金融危机之后青云创投还能融到那么多资金，跟你们的投资人性质有没有关系？

**陈晓平:** 有，很有关系！一般外资的创投基金，主要来自两拨投资人：1) 是家族基金，2) 就是一些财务投资者，比如 FOF(Fund of Fund)、大学的基金、保险基金、退休基金等。而我们除了这两拨投资人以外，还有另外两拨投资人是大部分基金没有的。一个是以战略投资为目的的国际型大公司，比如说投到我们第三只基金的英国石油公司，他们作为传统能源领域的大公司，很注重新能源的发展，而投资青云创投会给他们在中国增加发展机会。再一个就是，有政府背景的基金。给你举些例子：像世界银行的国际金融公司(International Finance Corporation, IFC, 世界银行旗下最大的投资机构)，亚洲开发银行(简称“亚行” Asian Development Bank -- ADB)，加拿大出口发展公司基金(EDC)，荷兰国家开发银行 (FMO)，挪威政府基金，芬兰政府基金，瑞典政府基金等。这些都是我们的投资人，而这些政府背景的投资人投资我们主要有三个目的。

**TIC:** 说说看。

**陈晓平:** 第一，我们主要的投资方向是清洁技术，是个可持续发展的领域，这跟政府背景的基金扶持方向吻合；第二，我们基金的回报还不错，至少从前两期的基金来看我们为投资者挣了不少钱；第三，也是这类投资者最为看重的，他们希望通过投资管理公司的平台，寻找做项目贷款的对象。这些基金的主业不是做私募，而是做项目贷款。而他们去做项目贷款，本身就需要审查项目。通过我们的投资，相当于我们为他们把了第一道风险关，而且他们又是间接股东。

**TIC:** 这类以政府为背景的投资人占有青云第三期基金的多少比例？

**陈晓平:** 这个不大好讲。我只能说相当大，但还不是最大的。



图为 青云创投合伙人 陈晓平 先生

**TIC 特别鸣谢:**

浙商银行 杭州城西支行 [小企业专营支行] ||||| 多方网 [小企业融资专家]  
诺亚财富 [专属于您的理财专家] ||||| 阿里巴巴 [全球领先的 B2B 电子商务网上贸易平台]



**TIC:** 有很多投资机构, 比如像 KP 这样的大基金, 都有部分基金是专门用于清洁技术领域投资的, 还有一些投资机构觉得清洁技术也可以带来丰厚的回报, 于是渐渐侧重或者尝试针对这个领域的投资。青云创投作为这个行业的领先者, 至少是专业做这个领域的投资者, 你们遇到这类项目的投资竞争怎么办?

**陈晓平:** 创投本来就是有个竞争也有合作的行业, 我们一点不怕竞争, 而且我觉得针对这个领域, 只有再做大些, 才会更有机会。事实证明, 我们 8 年前起步做这个领域的投资是

没有错的，现在这个领域的投资已经从旁门左道变成了主流，而且从主流变成了最重要的一部分。一个投资机构即使满腹经纶、满身的本事，也不可能把这个领域的所有项目都做了。这个市场容量足够大，也可以容得很多优秀的创投机构在这个市场上大有作为。看到竞争，有时候反而觉得是非常可喜的事情，另外，在很多项目上，我们都跟其他基金合作，比如你刚才提到的 KP。08 年我们投资了一个项目叫天津国韵，他是做可降解新材料的，他的这一轮进入的投资机构一共有 7 家，我们是领投。

**TIC:** 对于现在创投市场来说，合作大于竞争，至少在清洁技术领域是这样？

**陈晓平:** 对！我们去年看了 800 多个项目，最终只投了 7 个项目，1% 的投资率都不到。现在的投资机会还是很多的，没有必要在一两个项目上争得头破血流。所以你讲得很对，合作大于竞争。大家共同承担风险，共同分享利益，没什么不好。

**TIC:** 你们现在要投的项目大多以什么时期（早期、中期、晚期）为主？就项目筛选来说，有什么门槛吗？

**陈晓平:** 这个标准很难讲。说的太死容易变狭隘，太宽泛就变成了好像什么项目都投。或者我这么来讲吧，每个企业的核心竞争力是不一样的，有的可能是技术、有的可能是渠道、有的可能是市场能力、有的可能是资源整合的能力，但，不管你的核心竞争力在哪里，只要你能说服投资人你的商业模式和你的核心竞争力，在未来的几年时间内，还能继续持续并发扬光大，这样的企业就是我们要找的企业。我也觉得这就是企业发展的硬道理，死标准。也就是说，你的“绝活”，过几年，它还是你的“绝活”，而且还能发扬光大，这个能力是非常重要的。

**TIC:** 你怎么判断的呢？给我们举个你最近投资的案例吧。

**陈晓平:** 可以讲一讲我们投的一家公司，8 月份公布的，叫挪宝新能源。这是一家用地源热泵系统为商业楼提供能源服务的公司，主要的商业模式是合同能源管理。所谓合同能源管理就是，在不让客户投资的前提下，提供所有能源需求，最终从节省下来的能源支出中获得收益的商业模式。比如一家酒店，可能用烧煤或者烧油的方式为客房供暖、空调调节、热水等。那么，它每年在这上面会有一些的花费。假设，在过去，每天的花费是 100 块钱，在不让客户投资的情况下，挪宝新能源会对现有的系统进行改造，还照样给酒店提供热水、空调和暖气，但从今以后，酒店就只需花费 50 块钱了，最后节省下来的费用大家按照一定比例进行分成。酒店在能源方面的成本可能就是总成本的 30%，经过这样的改造，要帮助它

节省 10-15% 的费用支出。对于一个酒店来讲，这很有吸引力，尤其是在金融危机的市场环境下。

其实合同能源管理并不是十分创新的模式，早在 03 年投资佩尔尤的时候，他们用的就是合同能源管理模式。挪宝的定位是为商业楼宇提供地源热泵系统，所谓商业楼宇包括酒店、办公楼、展览中心、大卖场等等。而挪宝的地源热泵系统在国内绝对是一种创新。它的核心竞争力体现在：1) 它的综合节能效果比别人高，可以达到 60%-70%。它在技术上采用了多级并联系统，使得系统的可调性更好，这是非常重要的竞争力。因为做合同能源管理，如果节省的越多，效益就越小，风险也越小，成本回收就越快。2) 国内的做地源热泵系统的公司 90% 都是为新建楼宇服务的。而挪宝可以为已经盖好的商业楼宇服务，它开发的新技术可以在不影响原楼宇使用的情况下，为楼宇进行能源系统改造，切换也只需要 3 分钟时间，非常便捷。这点是很多客户认可的，如果做能源系统改造需要停业 2 个月，客户的损失就会变大了。所以这两点对投资来说很重要，至少在国内目前还没有一家公司可以做到这两点，就我们的判断，这两点优势在未来一段时间内可以持续。

**TIC:** 挪宝新能源你们投了多少？一般一个项目你们的投资规模是多少？

**陈晓平:** 挪宝新能源的投资总额是 2500 万美金。一般来说每个公司我们希望的投资额度是在 1000 到 1500 万美元之间。为什么说每个公司呢？是因为我们有些公司会陆续投两轮，比如第一期我们可能投资 500 万美金，在第二轮的时候，我们可能还会追加投资。额度上有时候不能完全既定，比如挪宝我们就投资了 2500 万美金，刚刚公布的真明丽我们就投资了 3000 万美金，所以投资额度还是要具体项目具体对待。真明丽是香港的一家上市公司，这次的投资就是做了个定向增发，额度是 3000 万美金。（PS:真明丽向青云创投发行 9673.1 万新增股份，占认购协议日期前已发行股份的 12.7%，占真明丽发行认购后已发行股份的 11.3%）

**TIC:** 最近你因为投资项目的事情频频出差，感觉大部分时间是在南方，似乎还比较偏远。

**陈晓平:** 我们投资的是清洁能源产业，相对 IT、生物医药什么的，我们去的地方要更偏远些。因为我们投资的企业一般工业型的居多，它得有个工厂、车间，需要生产基地，不像其他的高科技企业，一般租个办公室，凑一拨人，就可以轰轰烈烈的干起来了。

**TIC:** 的确，看看你们投资的细分行业就知道了。比如嘉禾木是做纸浆、木质素和有机肥料生产的；中华水电是做小水电发电的；2002 年投资的东江环保更夸张，是做工业废物处

理的。这些企业一般都不会在市中心。

**陈晓平：**恩，比如你刚才说到的嘉禾木，是 04 年投资的。这个企业专门跟濒临倒闭的小造纸厂打交道，因为他们的业务都是从哪里来的。这些小型造纸厂，由于环保标准达不到而濒临关闭，嘉禾木就是用它们生产而排除的“黑液”为原料，通过一种技术把这个“黑液”变成有利用价值的、清洁的木质素。而木质素在建筑行业应用比较广泛，添加在水泥里可以控制水泥凝结的速度。而且他用的原料是秸秆，一般有秸秆的地方肯定不会是城区。

**TIC：**这不就变废为宝嘛！

**陈晓平：**就是这意思！

**TIC：**青云创投 08 年投了多少個案子，09 年到现在又投了多少案子？

**陈晓平：**08 年我们第三只基金投了 7 個案子，09 年到目前（09 年 9 月）为止投了 3 个。

**TIC 妙语遗珠：**

陈晓平 / Shelby Chen

- 在主流的投资机构里，像我们这样 100%只投清洁技术的，只有青云创投。
- 我要强调的是我们投资所有的项目都是团队的功劳，而不是某一个人的功劳。
- 创业品质：MISSION, VISION, PASSION!

(把整理出稿过程中删掉的嘉宾妙语做个摘录，以飨读者!)

**TIC：**每个项目从接触到投资需要多长时间？比如挪宝。

**陈晓平：**挪宝从接触开始到投资成功，大概七个多月时间。一般我们项目投资的时间都要至少半年的时间。有些项目可能会投资的快点，主要是因为我们对相应的企业和所在的领域特别了解。在早期做风险投资的时候，一定要在某些领域里有经验和积累，这很重要。对于青云创投来说，我们就是比较专注，只看清洁技术。而其他的兄弟基金，他们一年也看很多项目，但可能分布在各个不同的领域，所以我们对于清洁技术相关项目的判断一定会快很多，主要是因为我们碰到的多了。

**TIC：**你看企业报表，最关注的是什么？

**陈晓平：**现金流，也就是现金流量表。我最关心的就是企业的钱花到哪去了。

**TIC：**做了 10 年的创业投资工作，接触了这么多创业家，针对现在的创业者，有没有什么建议？

**陈晓平：**创业者，我比较看中的品质有两点。一，创业家要能够正确的认识自己的能力，优点是什么？缺点是什么？哪些方面需要别人帮助？其实大部分人不能正确认识自己，甚至

包括很成功的人,包括我自己也经历了自我认识的过程。很多我们接触的创业家都认为自己无所不能,特别当他还做成了一两件事情以后。这种观念会反映到日常生活中去,会特别影响自己的发展。有了这种正确认识自己的能力,才能做到既能跳龙门,又能钻狗洞。只有经历这样的跌宕起伏,才能真正成为一个成功的人。二,要有一个开放和学习的心态。就是说能够听进去别人的意见,有足够的胸襟能够容纳,因为创业是一个团队的事,不是你一个人的,如果没有足够大的胸怀容纳别人的话,这条创业路你也走不成。

青云创投 主要投资案例一览表					
序号	案例名称	所属行业	投资时间	投资额度	备注
1	江西赛维	太阳能硅片制造	2006/9	-	已退出
2	中电光伏	太阳能电池研发和制造	2006/4	2800 万美元	已退出
3	至诚环保	清洁外包服务商	2003/1	-	已退出
4	东江环保	工业废物处理	2002/4	-	已退出
5	汇能科技	蓄能电池	2008/4	-	-
6	桥联风电	风机结构件	2008/7	7000 万美元	-
7	中华水电	小水电发电	2008/8		-
8	中盛光电	太阳能组件及追踪器	2008/4	5000 万美元	-
9	天津国韵	可降解新材料	2008/3	-	-
10	三得普华	风能电控与智能电网设备	2008/10	-	-
11	嘉禾木	纸浆,木质素和有机肥料生产	2004/7	9200 万人民币	-
12	佩尔尤	节能服务	2003/12	-	-
13	海源	建材机械制造	2007/6	-	-
14	挪宝新能源	环保节能	2009/8	2500 万美元	-
15	真明丽	制造业	2009/7	3000 万美元	-
TIC 由 <b>浙商银行</b> 独家冠名!				投资额度仅供参考	
《孟杨投资访谈》TIC			<a href="http://www.20070101.com">www.20070101.com</a>		

申明:《孟杨投资访谈》保留本栏目所有版权,包括文字、图表、声音资料。如需转载请与《孟杨投资访谈》TIC 栏目组联系,并在授权范围内注明来源,保证作品的完整性。违反上述申明,TIC 将追究其相关法律责任。

特别鸣谢: **浙商银行 阿里巴巴 多方网 诺亚财富**

TIC同步发行声音稿! 欢迎致信: [TIC@TICview.com](mailto:TIC@TICview.com)

近期人物: 海泰创新资本 徐皓

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

倾听投资风格,挖掘投资价值。TIC! [www.20070101.com](http://www.20070101.com)