

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

官方网站及订阅地址: www.20070101.com

本期编号: TIC091101

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11月

采访人: 孟杨

青云创投合伙人陈晓平

--要成功首先要认识自己

访谈题记 :



青云创投陈晓平是朋友推荐的采访嘉宾, 推荐理由是: 中国唯一专业的环保技术投资 VC! 由此可见青云创投的专注与专业。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。

本期 TIC 为大家采访的嘉宾青云创投主要负责项目投资的合伙人陈晓平先生 (Shelby Chen)。

他的一言一行都透着北方人特有的爽朗, 也是这种气质告诉我: 他对朋友以及创业者的热心帮助是一种习惯。本期大众版《孟杨投资访谈》TIC 就想通过他的经历为你展现一位立体的、生活中的风险投资人, 让你多方位视角了解风险投资界, 了解风险投资人。加入青云之前, 陈晓平曾任博康资本的合伙人, 拥有多年丰富的私募融资和购并交易经验。在进入投资领域之前, 陈先生曾在 GE 和杜邦美国公司任职, 负责亚洲市场拓展工作。

TIC: 非常感谢陈晓平从北京飞来接受《孟杨投资访谈》的访问。今天我们就轻松地聊聊风险投资人的“那些事”, 希望能带读者更立体的了解风险投资。

陈晓平: 对, 我也很喜欢这种形式的聊天。在飞机上我就在看你给我的采访提纲, 上面

有让我推荐几本书！其实，我大部分读书的时间也就是在飞机上。因为我刚好是青云创投负责项目投资的合伙人，所以在飞机上度过的时间会多一些。

TIC: 那你想好给我们推荐什么书？

陈晓平: 《创始人》。写这本书的是一叫王强的，号称是中国国内职场小说的第一人。他有个《圈子圈套》的三部曲，以外企职业经理人的生活和作为背景写的，被这些在外企打工的白领奉为宝典。这人写了几本书后就搁笔了好一阵子，而后，最近又写了一本书：《创始人》。讲的就是哥几个凑在一起做公司的事。

我为什么说这本书呢？因为在美国互联网投资很火热的时候，有个创投基金如日中天，投了很多很有名的和互联网企业，比如 eBay、Webvan 等等。他们有六个合伙人，这六个人有个共同的特点：都是白人，而且都是 1 米 8 以上。有位叫 Randall E. Stross 的就给他们写了本书叫《eBoys》。主要就是说这六个高个大男孩如何把互联网给颠覆了！可在我们中国没有这样的书，也没有人专门去写这些创投背后的故事。来的时候我也在想：孟杨在做的这个访谈到底是为了什么？！也许这个方向是可以有很多东西可以写写的。当然，这也有一定难度。像我们正在做这一行的，考虑到诸多因素，一般不太愿意去谈这些事情。但是，不排除过一段时间以后，慢慢地，一些故事会浮出水面。

TIC: 的确！就是因为这样，我才想坚持做《孟杨投资访谈》，让更多人了解风险投资，也挖掘更多有投资价值的企业。特别是现阶段的中国创投行业，发展不到 10 年，还很年轻。你还记不记得刚回国做投资的时候，是什么情形？

陈晓平: 哦，那是 99 年左右的时候，距离现在也有 10 年了。我清楚地记得，那时国内大概有 200 多家创投公司，但是没有基金的概念。这 200 家公司所能投的资金总量，还不如在美国沙丘路上随便提啦一个基金来的多。你就想吧：一家也就是两三千万人民币的资金，没两下就投完了，再加上退出机制也不是很明朗，所以这一批创投公司一两年后也就销声匿迹了。

除了国内的创投公司以外，还有一派就是以欧美，特别是美国为背景的投资机构，他们纷纷在中国设立办事。当时在北京，这类机构数数也就不到 20 家。大家凑在一起，几个手指头数的过来，聊来聊去也都是项目的事。那时候从业的人很少，大家背景也差不多，很多都是从国外回来的，而这个行业在国内还很年轻。在北京呆得闷了，就经常凑在一起，有些看不准的项目，大家鼓鼓劲也就三四家一起投吧。不过，现在大家凑在一起一般不谈这样的事了，因为也许你今天谈了一个项目，明天这个项目就“没了”。

TIC: 欧美风险投资行业的业态是怎样的呢？现在国内风险投资的业态又是怎样的呢？

陈晓平: 在欧美，风险投资行业已经有几十年的积累，有专门的体系和理论。从业的人大部分都是从专业中来的，他们行业底蕴也是非常丰厚的。一般每个基金都有那么三四个主要的合伙人，每人分担基金功能和行业分配的角色也是不一样的，行业里的大小事也都知道，机构也都熟悉，更能结合者为被投的企业提供价值，包括购并、投资以及寻找战略合作伙伴。

现在国内从事风险投资的人也已经很多了，但毕竟没有欧美那么多年的积淀，所以从业的人也都是来自五花八门的各路精英！你去看看就知道，现在做的比较好的投资人，他们的背景也都是不一样的。要么原来做投资银行的，要么原来做财务审计的，要么原来创业成功过一次，从创业家慢慢转为投资家，比如说丁健（金沙江创投）、邓锋（北极光创投）等。

TIC: 其实每个投资人的经历，都映射了他们的投资风格和特点，很值得通过 TIC 为读者呈现。我很好奇：10 年前你们常聚的那 20 多人，现在你们还经常碰吗？

陈晓平: 有啊。欣慰的是，这些人有三分之二还在做风险投资。



图为 青云创投合伙人 陈晓平 先生

TIC 特别鸣谢:

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: 你是什么时候去的美国? 给我们说说你的那段经历吧

陈晓平: 我回国是在 2002 年的时候。其实我的经历蛮简单的, 主要分几个阶段吧。1) 国内读完研究生, 毕业后, 就以半分配的形式进入了国家机关, 呆了一年, 觉得没意思, 辞职了。那个时候是 80 年代后期, 我想你大概也知道, 那时候辞了职就是待业青年了, 再找工作就四处碰壁, 若干天我就知道这事不靠谱, 当时的意识是: 太冲动了! 2) 最后等于是被逼无奈之下, 进了一家外企, 也就是当时的 GE (美国通用电气)。这应该算是自己第一份正式的工作。在 GE 工作了 3 年后, 是在 91 年, 我辞职去了美国。在美国继续我的打工生活, 直到 99 年! 也就是说, 我经历的第二阶段就是 10 年的美国企业打工生活, 最后服务的公司是美国杜邦公司。

TIC: 你经历的第三个阶段应该是从 99 年开始, 去做了风险投资?

陈晓平: 是的! 当时在旧金山就进入了一家做资本运营的公司: 美国中经合集团。算是真正进入了风险投资这个行业。

TIC: 中经合是 96 年成立的, 在美国投资了很多项目。按照你说的时期, 中经合比较经典的案例, 比如 DivX、CommerceOne 都是在那个时候投的。当时有你主导投资的项目吗?

陈晓平: 的确, DivX、CommerceOne 都是我在的时候投的。但我们没有主导投资这一概念, 大家是个团队。来了案子, 大家一起看, 看了之后, 做尽职调查, 最后递交投资委员会做最后决定。那个时候我学了很多东西。

TIC: 在你的经历中我还看到了博康资本合伙人?

陈晓平: 博康资本是我 2002 年回国后, 自己做的企业, 是和博康的老板一起创立的, 当时由我主导项目运作和具体的业务, 他在背后支持支持。当时我们做的主要是财务顾问的活:

帮助国内的公司做融资、做并购，也就是卖方！这一做就是 5 年。

TIC: 财务顾问是个技术活，你当时怎么为客户提供这样的服务？

陈晓平: 5 年的时间，我们总结出来的顾问模式是：做财务顾问和做投资的理念一样，深入认可你服务的公司，你要给企业带来价值。如果说你只是认识几个投资人，帮他们介绍介绍，这不叫价值，这只是帮哥们忙。

你到底能为企业融资做些什么事情？在接项目之前，我会做很详细的尽职调查，我会从风险投资人的角度去梳理这家企业，多侧面的对老总的人品等各个方面做个确认。等于说过了我这关，我才会真正拿下这个案子。一旦拿下来，我就会跳到公司去做个副总，在未来 3-6 个月，专门做为企业做融资。包括向基金的朋友推荐我在做的项目企业等等。

在这段时间内，你要对公司的财务、商业模式等做全面的梳理，一般没有梳理过的企业财务都不会很好看。作为一个专门负责融资的副总，要把企业的账目梳理、商业模式清晰化、财务预测模型统统弄好展示给投资者看，而这些都不是拍拍脑袋就能想出来的，一定要深入到企业去了解。在我那帮做基金的朋友眼里，Shelby（陈晓平）跳进去做的案子，应该看一看，因为他自己都筛选过。

TIC: 那肯定。这中间的机会成本也是很高的。

陈晓平: 如果不好，我也不会跳进去。因为我原来也做过创投，针对与投资机构的沟通也会比较通常，因为大家的“语言”相通。对于企业和投资机构沟通就会比较困难，不能很好的将企业的闪光点用最简单、最迅速的方式传达给投资者。可能投资人就要 2 页纸的东西，创业者给了 20 页，写得密密麻麻，投资人也没时间看，更找不出重点。在当时，我也起到了很好的沟通的作用，我知道这些创投公司想要什么，我也知道企业的卖点在哪里，双方之间的沟通就很有效。一般来说，同一段时间内我最多接两个项目，大部分是一个项目，这样能给企业提供的价值就会更大，因为有时时间和精力的保证。哪怕融资不成，我所做的事情，对企业来说也是有价值的。

在这 5 年的时间内，我前后做了 11 个项目左右，基本上全都成功了。而且，前两个互联网项目都是在互联网泡沫过后没人愿意投钱的时候做成的，做成之后，渐渐来找的人就多了。后来，即使企业暂时没有融资需求，也有请我去做一些规划性的顾问。

TIC: 07 年开始，你加入了青云创投？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個案子，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: 青云创投是专业做清洁技术领域投资的，而你之前从事的投资大多与这一领域没有太多重叠。比如你在中经合的时候，可能接触的IT类项目比较多，而自己经营博康资本的时候接触的项目面更广。加入青云创投，你有没有想过这样会限制你的行业领域？

陈晓平: 我给你讲几个背景你就理解了。第一，清洁技术的覆盖面是非常广的，夸张的来说，如果一个IT公司能做比较省电的软件，这也是一种节能环保。我们内部把清洁技术分成几大块：新能源（包括风能、太阳能、水电、地热等）；环保；新材料；生态农业；可持续性交通……。所以说青云创投的覆盖面也还是很广的。第二，进一个单位要想到两点1) 自己够不够格2) 自己能不能把要做的事情做成。以原来的从业经验，我想我应该是够格的，那么，就要想自己是不是能把这个领域的事情做成。比较好的是青云创投是一个团队，并已经形成清洁技术领域的投资体系，每一次开始做项目就是一个互动的过程，整个投资团队针对某个项目都畅所欲言。每个星期都会冒出一些匪夷所思的项目出来，这对于团队所有人都是一个教育的过程。我们内部有个知识管理系统，我们过去看过的项目都会在系统有记录，这对于新加入团队的人来说，这是个很好的学习工具。我做这个行业也有2年多了，谈不上专家，但至少懂行。第三，清洁技术是一个非常年轻的投资领域，如果你要找在清洁技术领

域有过投资背景、真正懂得清洁技术的人，他们都云集在青云创投。之前做过一两个相关领域的投资人，其实对于清洁技术也不能说就已经很懂了。

TIC: 你在青云创投是主要负责项目投资的合伙人，平均一年要看多少个项目？

陈晓平: 我们青云创投一年大约要看 800 多个项目，而投资的比率 1% 都不到。比如我们去年看了 800 多个项目，最终也只投了 7 个项目。今年到目前（09 年 9 月）为止已经投资了 3 个项目。刚刚公布的两个项目：一个是挪宝新能源，投资了 2500 万美金。还有一个是真明丽，香港的一家上市公司，我们投资了 3000 万美金，做了个定向增发。

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？比如你们刚刚投资的挪宝新能源。

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: 如果你不做创投了，或者将来退休，你会从事什么职业？

陈晓平: 我今年也快 47 了，还真没有仔细想过退休或者不做创投会做什么。既然你问了，就想一想吧。我念书的时候想做建筑师，因为家里除了我以外都是搞艺术的，当时可能也是受家庭影响吧。上班以后，曾经很想做跟设计相关的事情，当然也有一定的情节在里头。现在，如果不做创投的话，我可能会做些跟教育相关的事。

我现在其实已经介入了两个和教育相关的项目，当然这跟清洁技术没什么关系。

一个是清华企业家协会的思源计划，我希望用这种方式回馈社会一点东西。在清华企业家协会里有个精英培养计划，也就是在清华的学生里面选拔出一些未来可能在社会各个领域成为栋梁的人，我们通过我们的资源为他们提供机会，能够让他们拓展视野、接触前辈，从

而更清楚、更准确认识到他们自己的优势和以后发展的方向。我很愿意花些时间去做这些事情！实际上已经做了八年了，但我的介入没有八年，我现在很愿意花时间介入这个。另外一个我介入的项目是“音乐之帆”。这是我的艺术家朋友柴亮和郭勇创立的，也很高兴能够帮助他们支持那些很有音乐天赋的农民工子女以及贫困儿童，为他们提供优质的音乐教育，并专门为他们成立儿童管弦乐团。这个项目是今年启动的，现在已经有过一次汇报演出了，效果很好。

可能从某个角度上来说，也是受父辈的影响。父亲做了一辈子的教育，大学毕业就开始教书，直到退休，而且他当初也非常希望我能够从事教育行业。现在的我抽时间有精力也很愿意做些这类的事情。生活不外乎这样，我不是追求什么荣华富贵的人，满足一定的生活需要就可以了，而做这些事情觉得是很有意义的，对我本人来说，也是一种学习和升华的过程。

TIC: 非常感谢你接受《孟杨投资访谈》TIC 的访问，并祝你家庭幸福！

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 浙商银行 独家冠名!				投资额度仅供参考	
《孟杨投资访谈》TIC			www.20070101.com		

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：**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

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