

探求行业本质，交还市场优秀企业

——访华汇通投资创始人、董事总经理郑建伟

○ 本刊记者 黄婧



2007年7月，日本SBI控股株式会社与清华控股有限公司共同创建北京华汇通创业投资管理有限公司。同期启动了Fund I风险投资业务。

华汇通目前管理3500万美金的基金，重点在医疗健康、TMT、清洁科技、消费升级等四个领域，对早、中期阶段的企业进行投资。公司成立至今，一直秉承立足中国本土，扶持高成长性创业企业，专注中国优秀创业群体，积极关注于清华关联的高成长性企业的战略宗旨，致力于培育高素质的创业团队和高成长性的企业，实现与被投资企业、公司股东共赢的最终目的。最近，记者采访了华汇通投资的创始人郑建伟，听取了他对于华汇通投资理念的阐述及对创业企业的建议。

记者：请您简单介绍一下华汇通公司的情况，以及这支基金的特点。

郑：清华控股与日本SBI控股株式会社在2007年下半年成立了基金管理公司。双方共同的愿望是借助SBI在金融领域的经验，依托清华的背景和境内的资源，在中国境内开展VC业务。我们的I期基金，重点在医疗健康、TMT、清洁科技和消费升级等几个领域开展工作。

我们重点关注早期和中期的企业，目前已经投资的项目，包括手机操作系统、软件外包、IT

郑建伟

华汇通投资创始人，董事总经理。1987年毕业于清华大学工程力学系，2006年获北京大学EMBA学位。海淀创业投资及私募股权投资协会副会长。清华企业家协会(TEEC)会员。

服务、生物耗材、物联网服务、电气元件等细分领域。

记者：华汇通如何判断项目是否值得投资？

郑：在判断项目的时候，其实我们是在寻找公司真正的核心竞争力及其可持续性。

首先在业务方面，我们关注该业务的稀缺性、独占性及市场容量。创新的技术、产品或服务是否符合行业的发展趋势。市场容量足够大，公司业务有稀缺性和独占性是我们决定深入项目前提。方向选对了，市场足够大，具体的细节都有机会试错和纠正。具备这样基因的公司，只要踏踏实实地做，一定能做成功。我们有足够的耐心和企业同舟共济。

同时，我们非常关注团队的素质和能力。他们的专业背景、从业经历、创业动机、公司治理等各方面我们都会关心。特别是公司治理，反应在公司的决策机制上，这是团队在一起工作慢慢磨合而形成的一种议事环境，这个机制是否有效，是我们判断团队的关键要素。同时，我们更愿意考察团队整体是否能有一种自强不息、拼搏向上的精神。企业和投资人理念相投、志同道合，就能在一起愉快工作。

公司过去几年投资过的案例里，也有一些项目是与其他风险投资机构合作的。机构合作中我们着重考察对方的优势以及与我们公司优势的互补性，其他机构则很多时候会很看中我们的清华背景及资源。被投企业在选择潜在投资者的时候，也会挑选有价值的股东。合作投资的这种互补，会对企业产生更多的价值。

记者：俗话说隔行如隔山，在多个领域投资的时候挑战很大吧？

郑：首先我们敬畏行业，尊重每个行业自身的发展规律和商业逻辑，因为这些规律和逻辑是企业家经过多年摸索，不断的试错总结和沉淀下来的，绝非几个案例研究、几本行业报告的研读就能参透的。我自己也曾经管理过企业多年，对此深有体会，因为每个行业，每个企业都有其非常个性化的一面。所以我是怀着敬畏的心态深入探讨，保持较为清醒的头脑和持续学习的心态，不断地探求行业的本质。

对风险投资，我有这样一个认识：投资者在多个行业的投资经验，或者同一个产业链上不同环节的投资经验，不断的积累，形成商业的共通的认识，这是一种商业智慧。这个智慧与潜在的被投企业个性的东西相结合，进而形成价值。这对于VC的挑战就是多元化的，既要有跨行研究的能力，又要对个案的分析能力；既要对基本面的现实和未来有理性的判断，又要对团队的素质有合理的认识；既要有行业内圈内广泛的交流探讨，又要冷静地分析形成自己独立的判断。VC这件事令人兴奋之处，可能也正在于此。

记者：大家都说目前中国处在全民皆PE的时代，您怎么看？

郑：短期和中期看来，中国的企业成长环境在逐渐趋于成熟，市场化程度也越来越高，政策、技术、资本、人力资源等多方面因素，促使这片土壤非常肥沃。这种商业环境，从中国历史发展的角度来看，也是处于高位的。我庆幸自己有机会和我们团队一起，在这样一个历史阶段下从事VC业务。在这样的大背景下，除了抓住历史机遇，为LP获取合理回报，我也希望无论通过怎样的退出方式，最终交还给市场的都是一个真正优秀的企业，对社会有个交代。

记者：华汇通为什么侧重在清华校友中寻找优秀企业？

郑：基金成立的时候，相关各方都有一个共同的愿望，就是在清华大学校友中，发现好的团队和好的企业，对其投资，为LP获得合理回报。真正在清华体系内，发现并扶持优秀的企业。

清华校友网络非常广泛，甚至在很多非直接的清华校友项目中，也都或多或少与清华校友能产生关系，这个资源是我们开展业务得天独厚的优势。最直接的，在业务尽职调查和团队判断的

层面，给我们增加了一个判断的维度。

清华校友中已经产生了非常多的优秀企业家，自强不息，厚德载物的校训也在清华的历届毕业生身上打上了深深的烙印，形成了清华符号。企业家既要选择去从事对社会真正有价值的业务，还要能够带领团队不断进取，这是优秀的企业团队不可或缺的成功要素之一。我愿意和我们团队一起，在清华校友体系内乃至在全社会范围内，寻找这样的清华符号。

国际上一流的高等学府都出现过伟大的公司，这些公司都是通过被发现，被扶持，进而成长起来的。华汇通会在此过程中，在扶持企业成长的同时，体现我们自身的价值。

记者：您对清华校友创业有哪些建议？

郑：创业者需要勇气和智慧并存。清华校友都有较为扎实的技术积累和严谨的治学作风，这是创业的先天优势。但是除了在技术方面精益求精，还要不断思考商业方面的几件事：

我提供的是怎样的产品或服务，满足怎样的市场需求？

为什么（只有）我能提供？竞争对手是谁？在哪儿？在做什么？

目标市场是谁，在哪儿？

客户愿意支付多少钱购买，为什么？

未来2~3年我的公司会变成什么样？

公司成长为理想的状态我需要怎样的资源？现在有怎样的资源？还缺什么样的资源？

一个企业家在企业发展的不同阶段，不断地重复追问上述问题，会有不同的答案。不断重复的过程其实就是在不同阶段下梳理战略的过程。

上述问题貌似简单，但企业在不同阶段，特别是在创业初期，会面临既要实现自我造血、养活团队，同时又要坚定理想，思考未来1~2年发展战略等问题的难题。这个过程当中还会面临竞争环境的变化，生意上的诱惑，团队的磨合，甚至家庭的压力等等一些问题。这个过程中，团队的带头人往往是很孤独的。因此，创业对企业家的挑战是很大的。

我相信任何一个创业者或企业家，在决定走上商业道路的时候，都有良好的基础和远大的理想。而从生意到事业这个过程会经历很多的沟沟坎坎。我及我们团队愿意和清华企业家一起，发现价值并为社会创造更多价值。